

## Het begrip kantoor

Bij het begrip kantoor kan gedacht worden aan bepaalde activiteiten, de organisaties waarbinnen die plaatsvinden en aan de huisvesting daarvan. Kantoorpanden worden gekenmerkt door het gebruik voor bepaalde activiteiten. Het centrale kenmerk van kantooractiviteiten is dat ze met informatie te maken hebben. Bij het organiseren van bedrijfsprocessen, het leiden van ondernemingen of instellingen, het ontwikkelen van nieuwe producten en productieprocessen, het ontdekken en bewerken van markten en in de interactie met andere bedrijven en instellingen spelen informatieprocessen een belangrijke rol. Kantooractiviteiten betreffen het handelen met informatie, ideeën of kennis. Die activiteiten omvatten het verzamelen, genereren, verwerken, uitwisselen en opslaan van informatie en ideeën. Het kan zowel de routinematige behandeling van informatie betreffen als de productie van unieke informatie en besluitvorming. Hoewel soms al het "virtual office" in de praktijk wordt gebracht, vinden kantooractiviteiten nog steeds vooral in kantoorpanden plaats.

## Het begrip kantoorpand

Kantoorruimte kent allerlei verschijningsvormen (zie figuur), maar niet in alle gevallen gaat het om kantoorpanden. Kantoorpanden kunnen worden gedefinieerd als werkplaatsen die grotendeels gebruikt worden voor kantooractiviteiten of daarvoor zijn ingericht en die zijn uitgerust met faciliteiten voor het werken met informatie (computers, telefoon, fax, en dergelijke). Omdat binnen allerlei typen bedrijven de kantooractiviteiten belangrijker zijn geworden voltrekt zich een verkantoring van bedrijfspanden. Die uit zich in een toename van het aantal panden waarin kantoor- en bedrijfsruimten beide een belangrijk aandeel hebben, de hybride of combinatiegebouwen.

Een kantoorpand kan de huisvesting zijn van één kantoorvestiging, een afzonderlijk gelokaliseerd onderdeel van een bedrijf of organisatie waar kantooractiviteiten worden uitgevoerd. Wanneer in een kantoorpand enkele tot vele kantoorvestigingen gehuisvest zijn, wordt gesproken van een verzamelkantoorgebouw. Het begrip kantoorvestiging verwijst naar de gebruikers van de kantoorpanden, de (delen van) bedrijven en organisaties die kantoor houden.

*Figuur 1.1. Verschijningsvormen van kantoorruimte.*

**FIGUUR OPHALEN UIT VORIGE AFLEVERING. HEB ZELF ORIGINEEL NIET**

[Bron:] Van de Velde 1992

## Productiekolom van vastgoed

De relatie van kantoorhoudende organisaties of gebruikers met het kantoorpand waarin zij gevestigd zijn, heeft diverse dimensies en is ingebed in een complex systeem waarin productie, exploitatie en beheer en gebruik van kantoorruimte aan de orde zijn en waarin ook andere actoren dan gebruikers van kantoorruimte een rol spelen. Diverse, onderling samenhangende markten zijn daarbij belangrijk (Louw 1993; DiPasquale & Wheaton 1996; Ball, Lizieri & MacGregor 1998; Priemus 1999). De productiekolom van vastgoed geeft een beeld van de activiteiten die plaatsvinden, de actoren die er bij betrokken zijn en de markten waarop een en ander zich afspeelt (figuur 2). Naast de grondmarkt zijn de belangrijkste markten de gebruikersmarkt, bouw- of ontwikkelingsmarkt en beleggingsmarkt. De huur- of koopprijzen van kantoorruimte spelen een belangrijke rol bij het functioneren van die afzonderlijke markten en tevens in de samenhang tussen die markten.

*Figuur 2. De productiekolom van vastgoed.*

**FIGUUR OPHALEN UIT VORIGE AFLEVERING. HEB ZELF ORIGINEEL NIET**

## Gebruikersmarkt

De gebruikersmarkt is de markt waarop eigendoms- en/of gebruiksrechten van kantoorpanden worden verhandeld, waarbij de nadruk ligt op de huisvestingsdiensten van die panden. Het doel van de vragende partijen daarbij is het gebruik van het pand voor huisvesting van de eigen organisatie. Daartoe huren of kopen zij kantoorruimte. De kantoorruimte wordt aangeboden door andere gebruikers, beleggers, projectontwikkelaars en aannemers. Voor het handelen van

projectontwikkelaars, bouwers en beleggers vormt de op de markt haalbare huurprijs een belangrijke factor bij hun handelen.

De gebruikersmarkt is onderhevig aan structurele en conjuncturele veranderingen (figuur 3). De structuurverandering van de economie, die te typeren is met begrippen als tertiaïrisering en verkantorisering, zorgt al decennialang voor groter wordende (regionale) kantorenmarkten. De mogelijkheid van een structurele breuk in die trend komt wel in discussies naar voren (Korteweg 1997), liet zich ook lang - gezien de ontwikkeling van het aantal kantoorwerkers in de jaren negentig niet signaleren (Marlet e.a. 2001; NVB 2001), maar is sinds het begin van de kredietcrisis in 2008 daadwerkelijk ingetreden. Op kortere termijn komen de wisselingen van de economische conjunctuur tot uiting in veranderende kwantitatieve behoeften aan kantoorruimte en leiden, mede onder invloed van markt- (voorraadmarkt), productie- (tussen initiatief en oplevering verlopen jaren) en aanbodkenmerken (veel aanbieders, met een onvolledig beeld van de markt, die hun productie niet voldoende op elkaar afstemmen), tot cycli van de kantorenmarkt (Van Gool e.a. 2001)(figuur 4). In die cyclus speelt de huurprijs een belangrijke rol. Ter typering van de marktsituatie in de verschillende fasen van een vastgoedcyclus, waarvoor nog al eens - ten onrechte - het begrip "varkenscyclus" wordt gebruikt, worden begrippen als aanbieders- en vragersmarkt en groei- en doorstromingsmarkt gebruikt.

*Figuur 3. Structurele en conjuncturele ontwikkeling op de kantorenmarkt.*

**FIGUUR OPHALEN UIT VORIGE AFLEVERING. HEB ZELF ORIGINEEL NIET**

[Bron:]NEI/INRO TNO 1993

*Figuur.4. Fasen in de ontwikkeling van de cyclus van de kantorenmarkt.*

**FIGUUR OPHALEN UIT VORIGE AFLEVERING. HEB ZELF ORIGINEEL NIET**

[Bron:]Kempen en Co 1998

### **Bouw- of ontwikkelingsmarkt**

Het aanbod van nieuwe kantoorruimte komt tot stand op de bouw- of ontwikkelingsmarkt en verloopt vaak via de beleggingsmarkt. De bouw- of ontwikkelingsmarkt voor kantoren is de markt waarop in opdracht van gebruikers, projectontwikkelaars en andere initiatiefnemers kantoorgebouwen worden geproduceerd. De prijs waarvoor gebouwd kan worden vormt een belangrijke factor voor de activiteiten van de bouwers. Beneden een bepaald prijsniveau is het niet interessant om te bouwen. Bij een toenemende prijs zal de bouwproductie toenemen.

Binnen de bouw- of ontwikkelingsmarkt zijn twee segmenten te onderscheiden. Het eerste betreft de productie voor een opdrachtgever die ook gebruiker wordt, het segment van de opdrachtgever-gebruikers. Het tweede marktsegment is de "vrije markt", waarop initiatiefnemers voor eigen rekening en risico, gedreven door de haalbare huurprijzen, actief zijn ter huisvesting van voorsnog onbekende gebruikers. Dit betekent echter niet dat er op de "vrije markt" geen strategieën voor risicoreductie, zoals voorverhuur en fasering gehanteerd worden. Ook diverse gemeenten stellen bij de uitgifte van grond eisen ten aanzien van voorverhuur. Dergelijke eisen worden, afhankelijk van de situatie op de gebruikersmarkt, vaak ook gesteld door de verschaffers van bouwkrediet. Beleggers eisen bij koop van een project nog al eens een verhuurgarantie van de projectontwikkelaar. De segmenten van de opdrachtgever-gebruiker en de vrije markt zijn tevens te onderscheiden op de gebruikersmarkt. Op de gebruikersmarkt betreffen die segmenten echter niet alleen nieuwbouw, maar ook de al langer bestaande voorraad.

### **Beleggingsmarkt**

Vastgoed blijft een vast onderdeel van iedere grote beleggingsportefeuille. Meestal wordt er door de grotere pensioen- en verzekeringsfondsen tussen 10 en 25% belegd in stenen. Bovendien zorgt vastgoed voor een stabiele inkomstenstroom via de huurinkomsten die ook nog eens jaarlijks worden gecorrigeerd voor inflatie. Het directe rendement blijft daardoor goed. Alleen het indirecte rendement

(waardegroei van het pand) staat onder druk. Investeerders kunnen niet langer meer vertrouwen op stijgende vastgoedprijzen. De inkomsten moeten daardoor meer uit een goed beheer van het vastgoed komen en de verhuurbaarheid van de panden. Daarmee blijft het rendement op vastgoed vergeleken met bijvoorbeeld staatsobligaties interessant, zeker in deze tijd met een lage rente.

Tabel Totaal rendement op vastgoedbeleggingen, Nederland, 2005 – 2011, ROZ/IPD Index

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Totaal rendement</b>							
winkels	13,5	14,9	13,4	5,5	2,4	7,8	7,6
kantoren	7,0	11,5	11,3	0,9	-0,2	3,5	2,2
bedrijfsruimten	11,1	13,0	11,7	4,0	-0,3	2,9	3,3
woningen	10,1	11,4	9,6	2,8	-2,2	2,9	1,9
overig	11,9	13,2	13,1	8,5	5,5	6,8	6,1
alle objecten	10,2	12,5	11,3	3,3	-0,2	4,6	3,8
<b>Direct rendement</b>							
winkels	6,9	6,5	6,1	6,0	6,2	6,2	6,2
kantoren	6,9	7,0	6,4	6,7	7,1	6,6	7,0
bedrijfsruimten	8,2	7,6	7,5	7,3	7,6	7,1	7,0
woningen	4,2	3,9	3,7	3,6	3,7	4,0	4,1
overig	6,6	6,3	6,5	5,9	6,4	6,2	6,4
alle objecten	5,8	5,6	5,2	5,1	5,3	5,4	5,4
<b>Indirect rendement</b>							
winkels	6,3	7,9	6,8	-0,5	-3,6	1,5	1,4
kantoren	0,1	4,3	4,6	-5,5	-6,8	-2,9	-4,6
bedrijfsruimten	2,7	5,0	3,9	-3,1	-7,4	-3,9	-3,5
woningen	5,7	7,2	5,7	-0,8	-5,8	-1,1	-2,1
overig	5,0	6,6	6,1	2,5	-0,8	0,6	-0,3
alle objecten	4,2	6,6	5,8	-1,7	-5,3	-0,8	-1,5

Bron: IPD/ROZ INDEX ([www.ipd.com](http://www.ipd.com)) De IPD / ROZ Nederlandse Kwartaalindex meet de rendementen op directe vastgoedbeleggingen, gebaseerd op netto open marktwaarden en zonder rekening te houden met financiering.

Het totaal rendement op de vastgoedbeleggingen (exploitatieportefeuille) van de deelnemers aan de IPD/ROZ Nederlandse Vastgoedindex is over 2011 uitgekomen op 3,8%. Dat is 80 basispunten lager dan het over 2010 gemeten resultaat (4,6%). Het behaalde resultaat is samengesteld uit het direct rendement (rendement uit netto huurinkomsten) van 5,4% en het indirecte rendement (rendement uit waardeontwikkeling) van +/- 1,5%. Deze resultaten bevestigen de aan de hand van de IPD/ROZ kwartaalindices gedurende 2011 waargenomen afzwakking van de rendementsprestaties van beleggingsvastgoed.

Uitgesplitst naar sectoren laten de winkelbeleggingen met 7,6% totaal rendement opnieuw de sterkste performance zien. Woningen daarentegen hadden met een totaal rendement van slechts 1,9% in 2011 de zwakste prestatie. Gemeten op basis van direct rendement, laten kantoren en bedrijfsruimten elk met 7,0% de sterkste performance zien, terwijl woningen met 4,1% het laagste directe rendement hadden. Op basis van het rendement uit waardeontwikkeling presteerden de winkelbeleggingen met 1,4% het sterkst. Kantoren laten met - 4,6% het zwakste indirecte rendement zien. Uit de door IPD voor de Nederlandse beleggingsvastgoedmarkt verzorgde metingen kan worden opgemaakt dat de deelnemers aan de IPD/ROZ Vastgoedindex sedert eind 2007 significante afwaarderingen hebben doorgevoerd.

### Bruto aanvangsrendement

Projectontwikkelaars zijn er veelal niet op gericht de door hen geproduceerde gebouwen in eigendom te houden. Veelal worden de panden, nadat er huurders of eigenaar-gebruikers zijn gevonden, verkocht aan beleggers respectievelijk eigenaar-gebruikers. Op de beleggingsmarkt voor kantoren wordt in kantoorpanden geïnvesteerd met het doel er door langer durende exploitatie (verhuur) en waardeestijging een gewenst rendement uit te halen. De prijs die beleggers bereid zijn te betalen voor kantoorpanden is afhankelijk van de huurprijs die op de markt haalbaar is en van de eisen die gesteld worden aan het aanvangsrendement. Het aanvangsrendement is niet het resultaat dat kan worden vastgesteld na een periode van exploitatie van een pand, maar het is een norm die kopers van een te exploiteren pand stellen. De prijs die men voor een pand wil betalen is afhankelijk van het in de markt haalbare huurniveau en van het aanvangsrendement dat men wil behalen:

$$\text{Aanvangsrendement} = \text{huurprijs/prijs object} \times 100$$

In de hoogte van het aanvangsrendement komen macro-economische factoren als rentepeil, inflatie en verwachtingen over economische groei tot uiting en inschattingen over de risico's en groeimogelijkheden van de huur van het betrokken object. De risico's (faillissement van huurders; vinden van een nieuwe huurder na vertrek van de huidige) van kantoren worden in het algemeen lager ingeschat dan die van bedrijfspanden (zie onderstaande tabel). Maar ook onderscheiden typen kantoorlocaties hebben een verschillend risicoprofiel. De risico's voor kantoren in de Randstad worden lager ingeschat dan die voor de rest van Nederland. Binnen steden in beide delen van Nederland wordt het risico van toplocaties, de meest gewilde locatie met de hoogste huurprijzen, lager ingeschat dan dat van andere locaties.

Tabel Aanvangsrendement kantoren/bedrijfspanden op de beste locaties, Randstad, 1999 - 2012.

Randstad	bedrijfsruimten		Kantoorruimten	
	Beste locaties		beste locaties	
	Laagste	hoogste	laagste	hoogste
1999	7,5	8,5	6,75	7,25
2000	7,75	8,5	6,75	7,25
2001	8	8,5	6,9	7,5
2002	8	8,5	6,9	7,5
2003	8	8,5	6,75	7,5
2004	7,75	8,5	6	6,5
2005	7,6	8,5	6	7
2006	7,25	8,25	5,6	7
2007	7,1	8,25	5,35	7
2008	7,65	9	6,4	7,8
2009	7,75	9,25	6,5	8
2010	7,5	9,25	6,5	8
2011	7,5	9,5	6,1	8
2012	7,75	9,75	6,4	8,5

Bron: DTZ Zadelhoff Research

Projectontwikkelaars zijn de belangrijkste verkopers van kantoorpanden en institutionele beleggers zijn de belangrijkste kopers, maar particuliere beleggers worden steeds belangrijker. Tevens doet zich het verschijnsel voor dat beleggers zelf aan projectontwikkeling doen. Op de beleggingsmarkt vinden ook transacties plaats tussen beleggers onderling. Beleggers stoten daarnaast panden af naar andere (soorten) actoren.

In de huidige tijd met economische turbulentie en een vastgoedcrisis is het op veel Nederlandse toplocaties nauwelijks rendabel om te investeren in nieuwbouw voor kantoren. Veel beleggers kopen nog niet of eisen een veel hoger bruto aanvangsrendement. Naar kantoren op de beste locaties van nieuwe en verhuurde panden blijft vraag. De ontwikkeling van het bruto aanvangsrendement op deze locaties is in 2012 'na de correctie van 2008 – 2009' stabiel gebleven, maar in 2012 weer verder gedaald.

Een BAR van 7,5% is normaal bij een verhuurd nieuwbouwkantoor op dit moment. Alleen in de Randstad ligt dit aanvangsrendement lager (6,4- 8,5%). Dit aanvangsrendement maakt veel nieuwbouwplannen onhaalbaar. De hoge rendementseis duidt op een grotere mate van onzekerheid bij beleggers over de waardeontwikkeling van kantoren. Als de vooruitzichten op waardestijging c.q. restwaarde van kantoren toenemen, neemt de belegger genoeg met een lagere BAR. De waardestijging c.q. restwaarde op lange termijn hangt overigens van veel meer factoren af zoals: de vraagprognose, de locatie, de bereikbaarheid, de situatie op de kantorenmarkt, de kwaliteit van de stedenbouwkundige opzet, kwaliteit van de gebouwen en parkmanagement. Bij gunstiger economische tijden en een strategisch kantorenbeleid (schaarstestrategie) is het aannemelijk dat beleggers genoeg nemen met een gematigder aanvangsrendement (6,5-7,0%).

Tabel . Aanvangsrendement kantoren naar landsdelen, Nederland, 2005 - 2012.

	Kantoren	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Noord</b>	Beste locaties	7,0 - 8,0	7,0 - 7,75	6,5 – 7,75	7,5 - 8,5	7,7 - 9,0	7,5 - 9,0	7,75 - 9,5	8,0 – 10,0
	Overige locaties	7,6 - 8,75	7,6 - 8,75	7,6 – 8,75	8,4 - 9,5	8,6 - 10,0 7,25 -	8,5 - 10,5	8,5 - 11,0	8,5 – 12,0
<b>Oost</b>	Beste locaties	6,8 - 8,0	6,3 - 7,6	6,0 - 7,6	7,0 - 8,4	8,75	6,8 - 8,75	7,0 - 9,0	7,5 - 9,5
	Overige locaties	7,6 - 8,75	7,6 - 8,75	7,6 – 8,75	8,3 - 9,5	8,5 - 9,85 7,15 -	8,5 - 10,0	8,5 - 10,5	8,5 – 12,0
<b>Zuid</b>	Beste locaties	6,2 - 8,0	6,2 - 7,75	6,0 – 7,75	7,0 - 8,4	8,75	6,75 - 8,5	7,0 - 9,0	7,5 - 9,5
	Overige locaties	7,6 - 8,75	7,6 - 8,75	7,6 – 8,75	8,3 - 9,5	8,5 - 9,85	8,5 - 10,0	8,5 - 10,5	8,5 – 11,0
<b>West</b>	Beste locaties	6,0 - 7,0	5,6 - 7,0	5,35 - 7,0	6,4 - 7,8	6,5 - 8,0	6,5 - 8,0	6,1 - 8,0	6,4 - 8,50
	Overige locaties	7,2 - 7,9	7,2 - 7,9	7,0 - 7,9	7,8 - 9,0	7,5 - 9,5	7,25 - 9,5	7,5 - 10,0	7,75 - 11,0

Bron: DTZ Zadelhoff Research

Regionaal bestaan er weinig verschillen in het bruto aanvangsrendement. In de Randstad ligt door de omvang van de markt het bruto aanvangsrendement een heel procentpunt lager dan in de rest van Nederland. In Noord – Nederland ligt het bruto aanvangsrendement op de beste locaties weer een half procent hoger dan in Oost- en Zuid-Nederland. Het verschil tussen het bruto aanvangsrendement op de beste locaties en op de overige locaties verschilt in alle gebieden eveneens een vol procentpunt.

### Voorraadmarkt

De kantoren- en andere vastgoedmarkten zijn voorraadmarkten. Een belangrijk deel van de transacties op de gebruikers- en de beleggingsmarkt betreft namelijk bestaande kantoorpanden. In het aanbod van kantoorruimte zijn de bestaande kantoorpanden nog belangrijker.

Tabel Aanbod kantoorruimte totaal, nieuw en bestaand, 1986 – 2013 ( per 1 januari).

	Bestaande panden		Nieuwbouw		Totaal
	m2	%	m2	%	m2
1986	1.040.000	66	545.000	34	1.585.000
1987	1.090.000	73	400.000	27	1.490.000
1988	1.040.000	68	500.000	32	1.540.000
1989	990.000	57	745.000	43	1.735.000
1990	990.000	60	660.000	40	1.650.000

1991	1.100.000	55	915.000	45	2.015.000
1992	1.440.000	62	883.000	38	2.323.000
1993	1.668.000	67	813.000	33	2.489.000
1994	2.153.000	77	643.000	23	2.796.000
1995	2.275.000	84	433.000	16	2.708.000
1996	2.302.000	86	375.000	14	2.677.000
1997	2.160.000	91	214.000	9	2.374.000
1998	1.506.000	89	186.000	11	1.692.000
1999	1.379.000	84	263.000	16	1.642.000
2000	1.443.000	64	812.000	36	2.255.000
2001	980.000	45	1.200.000	55	2.180.000
2002	1.564.000	52	1.452.000	48	3.016.000
2003	2.165.000	54	1.819.000	46	3.984.000
2004	3.224.000	66	1.664.000	34	4.888.000
2005	4.421.000	77	1.309.000	23	5.730.000
2006	5.325.000	86	852.000	14	6.177.000
2007	5.367.000	89	681.000	11	6.048.000
2008	5.000.000	87	746.000	23	5.746.000
2009	5.147.000	87	785.000	23	5.932.000
2010	5.541.000	89	717.000	11	6.258.000
2011					7.296.000
2012					7.733.000
2013					7.932.000

Bron: DTZ Zadelhoff Research

Kantoorpanden gaan, zoals vrijwel alle vastgoedobjecten, technisch lang mee. Mede daardoor betreft de jaarlijkse nieuwbouw gemiddeld slechts enkele procenten van de totale voorraad. Zowel de levensduur als de omvang van de nieuwbouw (aanbod) zijn echter geen vaststaande gegevens, zoals later nog aan de orde wordt gesteld. In begin 2013 was er bijna voor 8 miljoen vierkante meter aanbod aan kantoorruimte.

### Regionale markt

Op de gebruikersmarkt is er een directe relatie tussen de kantoorhoudende organisatie en het pand. Die markt is daarom als uitgangspunt gekozen voor een model van de dynamiek van de kantorensector (figuur 5). Een belangrijk kenmerk van die gebruikersmarkt is, dat het een regionale markt is. De kantoorruimten zijn immobiel, maar ook veel kantoorhoudende organisaties zijn gebonden aan het gebied waarin zij gevestigd zijn, omdat zij functies vervullen voor de lokale bevolking of bedrijvigheid of omdat het gebied specifieke vestigingscondities biedt. Aanbod van ruimte buiten dat gebied is voor hen niet relevant. Die lokale of regionale gerichtheid van bedrijven blijkt uit allerlei onderzoeken naar verplaatsingen of vestigingen van kantoren (Lukkes & Krist 1987; Israel 1992; Korteweg 1993; Kemper & Pellenbarg 1993). Ten minste driekwart van de vestigers binnen een stedelijke agglomeratie verhuist binnen dat gebied. Wanneer men, in plaats van in vestigingen, telt in opgenomen vloeroppervlak komt het regionale karakter nog sterker naar voren, daar lange-afstandsverhuizers veelal relatief klein zijn.

Figuur 5. Structuur en dynamiek van een regionale kantorensector.

**FIGUUR OPHALEN UIT VORIGE AFLEVERING. HEB ZELF ORIGINEEL NIET**

[Bron:]naar Barink e.a. 1991

Een regionale kantorensector is opgebouwd uit kantoorpanden en kantoorgebruikers. De kantoorpanden vormen de voorraad kantoorruimte en kunnen beschouwd worden als het (potentiële) aanbod van kantoorruimte. Belangrijke dimensies van die panden zijn hun gebouw- en

locatiekenmerken. De gebruikers van kantoorruimte vertegenwoordigen de (potentiële) vraag naar kantoorruimte. De kantoorpanden, hun locaties en hun gebruikers vertonen een sterke mate van differentiatie of segmentatie. Er kunnen allerlei typen kantoorgebruikers, kantoorpanden en kantoorlocaties worden onderscheiden. Er kan verondersteld worden dat de verschillende typen kantoorgebruikers niet willekeurig over de kantoorpanden en locaties zijn verspreid. Inzicht in de structuur van de kantorensector kan worden verkregen door te kijken naar de samenhangen tussen de kenmerken van kantoorgebruikers, panden en locaties.

Zowel de gebruikers als de voorraad kantoorruimte zijn, als gevolg van externe krachten en interne factoren, aan verandering onderhevig. De samenstelling van de kantoorhoudende organisaties verandert door de bedrijfsdemografische processen van groei, krimp, opheffing, start, instroming (verhuizing naar de regio), uitstroming (verhuizing vanuit de regio naar elders), doorstroming (verplaatsing binnen de regio) en ter plekke blijven van individuele organisaties. De veranderingen van de kantoorhoudende organisaties leiden tot een veranderende samenstelling van gebruikers in een regionale kantorenmarkt en tot verandering in de spreiding over panden en locaties. Die panden vormen de voorraad en het (potentiële) aanbod van kantoorruimte. Er komen panden (en locaties) bij, andere panden vallen af en er zijn panden en locaties waarvan de kenmerken veranderen. Door nieuwbouw en herbestemming naar de kantoorfunctie worden er panden aan de voorraad toegevoegd. Door sloop en herbestemming naar andere functies vallen panden buiten de kantorenvoorraad.

### **Veroudering van de kantorenmarkt**

Veroudering is een proces waarbij een object, pand en/of locatie, langzamerhand in onbruik raakt.

Veroudering van een pand wordt gedefinieerd als de verminderende bruikbaarheid en/of aantrekkelijkheid van dat pand en/of de locatie ervan voor de functie waarvoor het pand is ontworpen of lange tijd in gebruik is geweest (Korteweg 2002). Veroudering kan zowel te maken hebben met de verandering van kenmerken van het pand en/of de locatie (als gevolg van ontwikkelingen in de omgeving of van veranderingen in de stedelijke structuur) als met de verandering van eisen die kantoorhoudende organisaties stellen aan pand en locatie. In beide gevallen zal de bruikbaarheid verminderen. In de definitie worden de begrippen bruikbaarheid en aantrekkelijkheid gehanteerd om aan te geven dat meer objectieve en meer subjectieve factoren een rol kunnen spelen.

Door veroudering krijgen de gebouwen andere kenmerken en gaan ze een andere positie op de markt innemen. De effecten van veroudering (lagere huurprijs, hogere exploitatiekosten, leegstand) zullen op den duur een reactie van de eigenaar vragen in de vorm van verkoop, onderhoud of investeringen in herbestemming of vernieuwing ten behoeve van de kantoorfunctie. Dat laatste kan de vorm hebben van renovatie en herontwikkeling. Het gemeenschappelijke van die vormen van vernieuwing is dat het pand wordt aangepast aan de moderne eisen.

### **Groeiende voorraad kantoorruimte**

In Nederland is 49.129.000 m<sup>2</sup> bruto kantoorvloeroppervlak aanwezig (DTZ Zadelhoff, 2013).

Tabel Voorraad, aanbod en in gebruik zijnde kantoorruimte, 2001 – 2013 ( per 1 januari).

	voorraad	in gebruik	aanbod
2001	40.238	38.058	2.180
2002	41.606	38.590	3.016
2003	42.197	38.213	3.984
2004	43.287	38.399	4.888
2005			5.730
2006	42.895	36.718	6.177
2007	44.329	38.281	6.048
2008	45.496	39.750	5.746
2009	45.725	39.793	5.932

2010	46.008	39.750	6.258
2011	46.801	40.899	7.296
2012	49.129	42.223	7.733
2013	49.129	41.965	7.932

Bron: Bak (2001 – 2005) en DTZ Zadelhoff (2006 – 2013)

Er is momenteel op de kantorenmarkt sprake van zowel een conjunctureel als van een structureel probleem. Vraaguitval tijdens een economische recessie is niet uitzonderlijk, maar levert momenteel wel een groot probleem op. Er is dus duidelijk meer aan de hand. Er is vrij abrupt een einde gekomen aan het onbeperkt nieuw bouwen zonder dat er een gebruiker voor bekend was. Er is namelijk sprake van een licht afnemend/ stabiel blijvend aantal in gebruik zijnde vierkante meters kantoorruimte als gevolg van een afnemende vraag naar vierkante meters kantoorruimte. Gevolg is dat er sinds 2008 alleen maar voor de leegstand is gebouwd. Er is in Nederland momenteel voldoende voorraad kantoorruimte. Immers, veel bedrijven beraden zich momenteel bij het aflopen van het huidige huurcontract of zij niet met een kleiner aantal kantoorruimtes toekunnen. Dat zou er op kunnen duiden dat de voorraad in gebruik zelfs nog zou kunnen teruglopen. Door administratieve wijzigingen is de voorraad kantoorruimte en kantoorruimte in gebruik in 2012 sterk gestegen, maar het onderliggende patroon is duidelijk.

De voorraad aan kantoorruimte is vastgesteld door middel van een inventarisatie in alle Nederlandse gemeenten en de voortdurende actualisering daarvan. Op basis van deze inventarisatie bieden de Factsheets van de kantorenmarkt van DTZ Zadelhoff de gegevens over de voorraad van allerlei ruimtelijke eenheden. In het verleden werd de voorraad kantoorruimte van Nederland benaderd via globale inventarisaties van het vloeroppervlak kantoorruimte of door middel van het omrekenen van de kantoorwerkgelegenheid tot kantoorvloeroppervlak (Van den Broek 1992; Dewulf & De Jonge 1994). Bij de inventarisaties vormt met name het goed in beeld krijgen van de kleine kantoorpanden (< 500 m<sup>2</sup>) een probleem. Deze kleine kantoorpanden zijn dan ook buiten de inventarisaties in de Factsheets van de kantorenmarkt van DTZ Zadelhoff gebleven. Het hierboven gepresenteerde voorraadcijfer omvat dus niet de totale voorraad kantoorruimte.

Bij de benadering van de voorraad kantoorruimte door de omrekening van kantoorarbeidsplaatsen tot kantoorruimte moet er rekening mee worden gehouden dat een deel van de kantoorwerkers hun arbeid verrichten in gebouwen waar de meeste ruimte wordt gebruikt voor productie, opslag, goederenbehandeling, distributie, handel en dergelijke. Dergelijke gebouwen, en dus ook de hybride of combinatiegebouwen, worden niet als kantoorgebouwen gezien en de betreffende kantoorruimten worden daarom niet tot de voor beleid en markt relevante voorraad kantoorvloeroppervlak gerekend. De kantoorruimte in dat soort gebouwen is buiten de inventarisatie voor de Factsheets van de kantorenmarkt van DTZ Zadelhoff gebleven.

Over de ontwikkeling van de voorraad kantoorruimte in de afgelopen decennia zijn geen nauwkeurige en vergelijkbare bronnen beschikbaar. De beschikbare schattingen laten in het algemeen wel een voortgaande toename van de voorraad zien. Vooral in de jaren '90 heeft er een grote toename van de voorraad plaats gevonden.

### **Verkantorisering**

De kantorensector is gegroeid door verschuivingen in activiteiten en werkgelegenheid tussen en binnen de sectoren van de economie. De verschuiving in werkgelegenheid tussen de sectoren is in de afgelopen decennia tevens versterkt door de groei van de overheid en van de (veelal) gesubsidieerde non-profit diensten. Veel van die activiteiten zijn te typeren als kantooractiviteiten.

De groei van kantooractiviteiten wordt echter ook bepaald door veranderingen in de samenstelling van beroepen en functies binnen ondernemingen en sectoren. Binnen ondernemingen uit allerlei



bedrijfstakken is al lange tijd een proces van verkantorisering gaande, die tot uitdrukking komt in een verandering van beroepen- of functiestructuur.

Verkantorisering betreft panden die van een andere naar een kantoorbestemming gaan. In het verleden betrof dat vooral villa's en herenhuizen. Die omzettingen zijn nu beperkt. De laatste jaren betreft het vooral herontwikkelingen van ziekenhuizen, fabrieksgebouwen en schoolgebouwen.

### Groeiend aantal kantormeters per inwoner

De verkantorisering van de economie komt naar voren in het toenemende vloeroppervlak kantoren per 1.000 inwoners: van 1.640 m<sup>2</sup> in 1977 (Bak 1980) naar 2.900 m<sup>2</sup> in 2012 (Bak, 2011). Het kantooroppervlak per 1.000 inwoner is de laatste vijfendertig jaar met gemiddeld 36 m<sup>2</sup> per 1.000 inwoners toegenomen. Na de kredietcrisis en opvolgende economische crisis is sinds 2008 de toename per 1.000 inwoners gering geweest, maar is de laatste twee jaar weer toegenomen.

Tabel Voorraad kantoorruimte per 1.000 inwoners, Nederland, 1977 - 2012

jaar	kantoorruimte in m <sup>2</sup> vvo	groei abs	groei proc
1977	1.640	451	27,5%
1995	2.091	77	3,7%
1997	2.168	159	7,3%
1999	2.327	224	9,6%
2001	2.551	92	3,6%
2003	2.643	36	1,4%
2005	2.679	20	0,7%
2006	2.699	11	0,4%
2007	2.710	63	2,3%
2008	2.773	0	0,0%
2009	2.773	3	0,1%
2010	2.776	34	1,2%
2011	2.810	90	3,2%
2012	2.900		

Bron: gegevens van Bak

### Kantoren blijven kleine speler in de nieuwbouw

In publicaties over vastgoed wordt relatief veel aandacht besteed aan de kantorensector. Dat hangt samen met het grote aandeel van de kantoorpanden dat zich op de vrije markt beweegt. Dat is bij winkels en bij bedrijfsruimte aanzienlijk minder. Daardoor zou men kunnen denken dat de kantorensector bij de nieuwbouw ook een belangrijke speler is. Dat is veel minder het geval. Zeker vergeleken bij de bouwomzet die omgaat in de woningbouw is de kantorensector maar een kleine speler. Alleen de bouwomzet in de winkelbranche ligt lager.

Tabel Bouwomzet van kantoren vergeleken met andere categorieën, Nederland, 1998 – 2011 (in miljoenen euro's)

	woningen	kantoren	winkels	bedrijfsruimte	overige ruimten	totaal
1998	7.763	1.618	317	2.598	3.112	15.408
1999	8.440	1.984	276	2.787	3.006	16.493
2000	8.028	2.193	290	2.679	3.184	16.374
2001	7.738	2.271	334	2.604	3.590	16.537
2002	8.779	1.647	205	2.029	3.426	16.086
2003	9.995	1.287	270	1.709	3.269	16.530
2004	10.551	1.307	336	1.843	4.462	18.499
2005	11.470	1.225	282	1.882	4.210	19.069
2006	13.409	1.434	288	2.266	4.849	22.246

2007	13.019	1.371	233	2.921	5.234	22.778
2008	13.563	1.483	331	3.778	5.623	23.944
2009	11.051	1.272	253	2.241	5.155	19.972
2010	9.166	901	189	1.513	4.489	16.258
2011	8.454	646	215	1.507	4.115	14.937

Bron: CBS, statistiek van de bouwvergunningen

Vergeleken met de omzet in de woningbouw, is de omzet in de kantorenbouw bescheiden. In 2011 was met de bouw van kantoren 646 miljoen euro gemoeid. Dit cijfer valt in het niet bij de omzet van de woningbouw die in 2011 8,4 miljard bedroeg.

De omzet van kantoren vertoont een dalende lijn. Na de sterke stijging in 2006 (+17%) is de bouwomzet, na een kleine opleving in 2008, met meer dan de helft (55%) gedaald in 2011. Het ziet er niet naar uit dat de bouwomzet in kantoren zich in de komende jaren zal herstellen. Ook in de andere bouwsectoren is de omzet gaan dalen sinds 2006 - 2008. Toch blijft de bouwomzet in kantoren kleiner dan de bouwomzet van bedrijfsgebouwen (hallen/loodsen en hallen met kantoorruimte) of overige gebouwen (scholen, ziekenhuizen ed.). Binnen de utiliteitsbouw is alleen de bouwomzet in winkels geringer.

### Dalende nieuwbouw kantoren

De ontwikkeling van de voorraad kantoorruimte is het saldo van nieuwbouw, herbestemming en sloop. Over die componenten van de voorraadontwikkeling zijn geen landelijke gegevens beschikbaar. Alleen de nieuwbouw is te benaderen via een landelijke statistiek, de verleende bouwvergunningen uit de Maandstatistiek Bouwnijverheid. De andere componenten zijn veelal alleen bij enkele gemeenten bekend. De betreffende cijfers kunnen worden gebruikt om er vuistregels voor andere gemeenten of gebieden uit af te leiden.

Tabel Aantal verleende bouwvergunningen, kantoren, Nederland, 1984 - 2012

	Verleende bouwvergunningen	Omvang verleende bouwvergunning	Omvang gereedgekomen kantoorruimte
	Aantal werken	*1.000 m <sup>2</sup>	*1.000 m <sup>2</sup>
1984	1.076	1.202	
1985	1.354	1.365	
1986	1.527	1.233	1.267
1987	1.489	1.382	1.327
1988	1.294	1.994	1.536
1989	1.464	2.158	1.845
1990	1.551	2.685	2.279
1991	1.465	2.136	2.326
1992	1.319	1.780	2.200
1993	1.053	1.272	1.729
1994	1.115	1.441	1.498
1995	1.072	1.206	1.306
1996	1.132	1.305	1.317
1997	1.262	1.661	1.391
1998	748	1.975	1.647
1999	793	2.374	2.003
2000	691	2.516	2.288
2001	620	2.653	2.514
2002	486	1.482	2.217
2003	408	1.133	1.756
2004	359	982	1.199
2005	257	891	1.002

2006	299	1.054	976
2007	329	1.121	1.022
2008	391	1.254	1.143
2009	246	985	1.120
2010	192	668	969
2011	181	555	736
2012	123	364	529

Bron: CBS, statistiek verleende bouwvergunningen

Het aantal vierkante meters waarvoor bouwvergunning is afgegeven, is ook in 2012 weer gedaald. Het aantal verleende bouwvergunningen bevond zich nog in 2009 nog net onder de 1 miljoen vierkante meter, maar bedraagt in 2012 nog maar een derde op een niveau van 364.000 vierkante meter. Deze teruggang hangt niet alleen samen met de conjuncturele ontwikkeling (economische en krediet crisis) maar vooral ook met een structurele component. Er zijn in Nederland domweg al genoeg vierkante meters kantoorruimte beschikbaar. Sinds 2007 is de voorraad kantoorruimte in gebruik amper nog gestegen. De nieuwbouw leidde alleen maar tot meer leegstand vooral in de al bestaande voorraad. Om die reden is het volume bouwvergunningen begonnen aan een zware afdaling. Het is een afdaling met een zeer steile helling geworden, waarvan het dal zo rond de driehonderd duizend zal liggen. De bouwproductie gaat zich alleen nog beperken tot vervangende nieuwbouw. Kortom, de economische situatie voor het bouwen van kantoren is structureel een andere geworden. Van uitbreidingsmarkt naar een vervangingsmarkt.

Naast deze structurele situatie speelt ook de demografie een rol van betekenis. In de achterliggende jaren zorgde een groei van het aantal kantoorbanen voor een stevige bouwimpuls. Inmiddels staat vast dat de beroepsbevolking nauwelijks meer zal groeien. Er zijn ook geen nieuwe mensen meer te vinden voor de nieuwe kantoorruimtes, nog afgezien van het feit dat de toekomstige werknemer steeds minder vierkante meters kantoorruimte nodig heeft.

De gegevens over de verleende bouwvergunningen die ook voor ruimtelijke eenheden van lagere niveaus verkrijgbaar zijn, moeten met enige voorzichtigheid worden gehanteerd. Verleende bouwvergunningen zijn namelijk niet gelijk aan nieuwbouw. Niet alle verleende bouwvergunningen leiden tot nieuwbouw. Het jaar waarin de vergunning wordt verstrekt is niet gelijk aan het jaar waarop de nieuwbouw echt aan de voorraad wordt toegevoegd. Tussen 70 en 90% van de projecten waarvoor vergunning is verleend zou in het daarop volgende jaar in aanbouw worden genomen. De bouw kan dan nog een jaar duren en met name bij grote projecten kan de oplevering na de start van de bouw enkele jaren duren. In de tabel zijn de vergunningen voor drie jaar opgeteld en is daarvan het gemiddelde genomen.

### **Weinig onttrekkingen**

Tegenover nieuwbouw staat onttrekking aan de voorraad door sloop en herbestemming. Daar gebouwen lang meegaan betreft dat geen grote hoeveelheden ruimte. Als vuistregel wordt wel gehanteerd dat jaarlijks ongeveer 1 % aan de voorraad wordt onttrokken. Dat percentage kan van jaar tot jaar sterk wisselen, maar gemiddeld blijkt het lager dan 1 %.

In het EIB rapport over kantorenleegstand wordt de volgende redenering gehanteerd om het aantal onttrekkingen te bepalen: “Er zal sprake zijn van een vervangingsvraag: de vraag die ontstaat doordat kantoren om verschillende redenen anders dan capaciteitsgebrek, niet meer voldoen. Het betreft veroudering van kantoren (en/of bijbehorende locaties). Bij een afschrijvingstermijn van 40 jaar komt de vervangingsvraag bij een evenwichtige leeftijdsopbouw op 2,5 procent van de voorraad. De vervangingsvraag zal niet volledig neerslaan in nieuwbouw, maar deels ook in renovatie. In het opgestelde scenario is het percentage van 0,5 procent van de totale voorraad gehanteerd als het deel van de vervangingsvraag dat zal neerslaan in nieuwbouw’ (EIB, 2010, pag. 19).

Er zijn weinig concrete cijfers bekend over onttrekkingen. Alleen Bak (2011) in zijn rapportages over de kantorenmarkt in cijfers publiceert hierover. Vergeleken bij de voorraad van ruim boven de 40 miljoen vierkante meter zijn de jaarlijkse onttrekkingen te verwaarlozen. In 2010 bedraagt de onttrekking ongeveer een half procent van de voorraad.

Tabel Onttrekkingen van kantoorruimte aan de voorraad, 2001 - 2010

	Nederland	waarvan in Amsterdam	Den Haag	Rotterdam	Utrecht
2001	96.000	6.000	22.000		
2002	63.000		5.000	17.000	
2003	65.000	7.000	6.000	15.500	1.500
2004	110.000	5.500	13.500	13.000	10.500
2005	173.000	21.500	5.000	16.000	
2006	188.000	42.000	7.000	23.000	12.500
2007	99.000	25.000		5.000	
2008	135.000	21.000	3.000	11.000	18.000
2009	86.000	9.000		14.500	
2010	244.000	93.000	5.500	11.500	16.000

Bron: Bak, Kantoren in cijfers 2010 en 2011

### Renovatie en herontwikkeling

De voorraad kan naast kwantitatieve veranderingen ook kwalitatieve veranderingen ondergaan. Behalve sloop en nieuwbouw dragen ook renovatie en herontwikkeling met behoud van de kantoorfunctie daaraan bij. Renovatie en herontwikkeling omvatten beide bouwactiviteiten die gericht zijn op het tot stand brengen van een pand dat aan hedendaagse eisen voldoet (Korteweg 2002). Het onderscheid betreft de mate waarin het oude pand in stand blijft. Renovatie wordt gedefinieerd als het aanpassen van een gebouw aan de moderne eisen met betrekking tot uiterlijk, interne geleding, entree en installaties, waarbij de structuur van het pand grotendeels intact blijft. Herontwikkeling bestaat vaak uit de afbraak van het oude pand en constructie van een nieuw gebouw. Maar ook die vormen van vernieuwing en verbetering waarbij delen van het oude pand (fundering, dragende constructie, monumentale gevel) onderdeel worden van een verder nieuw gebouw worden tot herontwikkeling gerekend. Het essentiële onderscheid met renovatie is dat bij herontwikkeling een belangrijk deel van het pand helemaal nieuw is. Over renovatie en herontwikkeling zijn weinig kwantitatieve gegevens bekend (Vijverberg 2001).

### Gebruik

Een belangrijke vraag voor beleidsinstanties en voor actoren aan de aanbodzijde van de kantorenmarkt is, hoe groot is de behoefte aan kantoorruimte in de komende jaren. De beleidsinstanties hebben die informatie nodig voor hun ruimtelijk en grondbeleid. De actoren aan de aanbodzijde van de markt, projectontwikkelaars en beleggers, kunnen met die gegevens hun investeringsplannen toetsen en onderbouwen. De vraag naar de behoefte aan kantoorruimte kan worden beantwoord door middel van gegevens over de twee componenten van de behoefte, het aantal kantoorwerkers en de ruimte die elke kantoorwerker nodig heeft.

### Het aantal kantoorwerkers stijgt nog licht

De structuurverandering van de economie (tertiaïsering en verkantorisering) heeft er in de afgelopen decennia toe bijgedragen, dat het aantal kantoorwerkers sterk is toegenomen. Tussen 1996 en 2000 is sprake van een sterke groei in het aantal kantoorbanen. Na de eeuwwisseling zwakt de groei in het aantal kantoorbanen af. Tussen 2008 en 2012 blijft het aantal kantoorbanen rond de 2,3 miljoen kantoorbanen zweven (tabel 8).

Tabel Aantal kantoorbanen, 2008 - 2012

	Nederland	Groei abs.	proc.
2008	2.300.862		
2009	2.268.650	- 32.212	- 1,4%
2010	2.265.500	- 3.150	- 0,1%
2011	2.274.000	8.500	0,4%
2012	2.274.400	400	0,2%

Bron: DTZ Zadelhoff

Prognoses voor de periode tot 2020 laten zien dat het aantal kantoorbanen sterker toeneemt dan de totale werkgelegenheid. De dienstensector is belangrijker geworden in de economie waardoor ook het aantal kantoorbanen relatief snel is gegroeid. Ook buiten de dienstensectoren neemt het aandeel kantoorgebonden werkgelegenheid toe. In de prognoses wordt daarom rekening gehouden met een verdere groei van de kantoorgebonden werkgelegenheid. Het aantal kantoorbanen groeit dus ook in de toekomst naar verwachting sterker dan de totale werkgelegenheid.

Analoog aan de krimp op de kantorenmarkt kunnen we ook spreken van een krimp in de (beroeps)bevolking. De krimp van de (beroeps)bevolking is sinds 2006 actueel geworden door een rapport van het Ruimtelijk Planbureau. Dit rapport is in 2010 gevolgd door een nieuw rapport van het Planbureau voor de Leefomgeving onder de titel: 'van bestrijden naar begeleiden: demografische krimp in Nederland'. In dit rapport staat te lezen dat naar verwachting het totale inwoneraantal van Nederland rond 2035 zal stabiliseren en vervolgens langzaam zal afnemen. Op dit moment heeft Nederland 16,5 miljoen inwoners. Dit zal volgens het CBS nog tot 17,5 miljoen toenemen in 2038, waarna de daling zal inzetten. In een aantal gebieden, vooral aan de randen van Nederland, begint deze afname al eerder. In een aantal gemeenten is nu al sprake van krimp. Demografische krimp is geen nieuw verschijnsel.

In toekomst is dus sprake van een stabilisatie van de beroepsbevolking wat ongetwijfeld effecten zal hebben op de verdere groei van de kantoorwerkgelegenheid. Er komt daardoor een einde aan de groei van de kantoorwerkgelegenheid die een grote motor was achter de groei van de kantorenvorraad in de negentiger jaren van de vorige eeuw. We kunnen de markt nu typeren als een markt met een beperkte en op termijn zelfs geen groei meer in het aantal kantoorwerkers, die bovendien per persoon ook nog minder kantoormeters nodig hebben. Daardoor komt er een einde aan de groei van de voorraad benodigde kantoormeters.

### De ruimtebehoefte per kantoorwerker daalt

Bij het vergelijken en analyseren van de gemiddelde ruimtebehoefte per kantoorwerker, spelen problemen van definitie, operationalisering, meting, samenstelling van de populatie (kenmerken van de kantoororganisaties, van de panden en van de locaties) en generaliseerbaarheid (door keuze van de populatie en de mate van response) een belangrijke rol. Er zijn onder meer grote verschillen in het gemiddelde ruimtegebruik van kantoororganisaties van verschillende omvang (hoe groter de organisatie hoe lager de gemiddelde ruimte per werknemer), branche, tussen kantoororganisaties die huren en kopen en tussen kantoororganisaties die op verschillende locaties gevestigd zijn.

Het aantal kantoorbanen en het gemiddelde ruimtegebruik van werknemers bepalen de behoefte aan vierkante meters kantoorruimte. De ruimtebehoefte per kantoorwerker wordt uitgedrukt in het aantal m<sup>2</sup> vloeroppervlak per werkzame persoon. Een globale beschouwing van cijfers uit het verleden laat een groei zien van het gemiddelde vloeroppervlak per werkzame persoon sinds de jaren '50 van de vorige eeuw (Van den Broek 1992). In het onderzoek naar de "Toekomst van de kantorenmarkt 1994-2015" (Dewulf & De Jonge 1994) komen, op basis van nauwkeurige definitie en meting, de hoogste getallen naar voren. De cijfers uit later uitgevoerde onderzoeken, die niet zonder meer te vergelijken zijn, laten sindsdien een dalende tendens van het oppervlak per medewerker zien.

Tabel Ruimtegebruik per kantoorwerker, 1996 - 2004

	1996	1999	2001	2004
Bank- en verzekeringswezen	25,7	21,6	20,1	29,2
Zakelijke dienstverlening	26,7	26,4	23,7	28,9
Non-profit sector	34,3	29,9	27,4	22,4
Bouw, industrie, e.d.	24	22,5	22,8	
Totaal	27,9	25,5	23,6	26,8

Venema, 2004

Het is duidelijk dat op grond van deze cijfers de stijgende lijn uit het verleden is omgebogen en vermindering van het vloeroppervlak per kantoorwerker de nieuwe trend is. Veel bedrijven proberen het aantal m<sup>2</sup> kantoorruimte in gebruik terug te brengen door efficiënter met de ruimte om te gaan (JonesLangLaSalle, 2009). Een deel van de bedrijven doet dit al door bij verhuizing maar voor bijvoorbeeld 80% van de kantoorbevolking werkplekken te creëren. Dit is terug te zien in de huisvestingsstrategie van bedrijven: bedrijven kiezen steeds vaker voor nieuwe kantoorconcepten met een hogere bezettingsgraad (DTZ Zadelhoff, 2008). De hogere bezettingsgraad van kantoorruimte is terug te zien in het dalende aantal m<sup>2</sup> per werkplek. Tegenwoordig gaan bedrijven uit van gemiddeld 19 m<sup>2</sup> vvo per werkplek, voorheen bedroeg dit 25 m<sup>2</sup> vvo (DTZ Zadelhoff, 2008). De Rijksgebouwendienst rekent momenteel zelfs met een kantoorcoëfficiënt van 9 m<sup>2</sup> vvo per werknemer. In de "Het Nieuwe Werken monitor" van AOS Studley en Genral Support (2011) wordt gesteld dat de werkplek omvang per medewerker de komende jaren met bijna 40% daalt naar 11,5 m<sup>2</sup> in 2015. Volgens de Nationale Facility Cost index bedroegen de kosten van huisvesting per werkplek in Nederland in 2009 € 10.280,-. Het terugdringen van het aantal werkplekken levert dus ook een aanzienlijke bezuiniging op die in deze tijd van een economische recessie zeer welkom is. Het is te verwachten dat de in andere landen geldende - veelal lagere - huisvestingsnormen ook hier gangbaar zullen worden.

Over het gemiddelde ruimtegebruik per kantoorwerknemer circuleren nogal uiteenlopende cijfers. Jarenlang werd ervan uitgegaan dat het ruimtegebruik per werknemer uit zou komen op circa 25 m<sup>2</sup> bvo en ook nu nog zijn er studies die hiervan uitgaan, zoals o.a. het EIB. Het EIB (2012) heeft aan de ruimtebesparing in de kantorensector uitgebreid aandacht besteed in haar prognoses voor de kantorenmarkt. Zij stelt dat een aantal ontwikkelingen zoals :

- het huidige economische klimaat dat organisaties dwingt om te besparen op huisvestingskosten;
- de ontwikkeling van 'het nieuwe werken';
- steeds verdergaande ict faciliteiten die het verrichten van veel werkzaamheden minder plaatsgebonden maken;
- Thuiswerken en het delen van werkplekken.

het ruimtegebruik drukken. Landelijk gezien is het ruimtegebruik van kantoormedewerkers gemiddeld met ongeveer 5% afgenomen vanaf 1996 (EIB, 2012). Daarentegen neemt momenteel, mede door een afgenomen werkgelegenheidsgroei en een ruimer aanbod van nieuwe kantoren, het gemiddeld ruimtegebruik niet meer af. Het steeds hogere opleidingsniveau van de beroepsbevolking, het gemiddeld hogere functieniveau leidt tot een hoger ruimtegebruik per kantoorwerker. Daarnaast hoeft ook 'het nieuwe werken' niet te leiden tot minder ruimtegebruik. Er wordt bespaard op werkplekken, maar is weer meer behoefte aan andere ruimten, zoals vergaderruimten, concentratieplekken en andere verblijfs- en ontmoetingsruimten. Omdat sprake is van zowel ruimtebesparende als ruimtevergroten trends in het gemiddelde ruimtegebruik van werknemers, heeft het EIB geen aanleiding gevonden om te rekenen met een afnemend ruimtegebruik per kantoorwerker in haar prognoses. Zij rekent in haar prognoses met 24,1 m<sup>2</sup> vvo per kantoorwerker.

### **Het Nieuwe Werken sterk in opkomst**

Zelfstandigen Zonder Personeel (ZZP'ers) zorgen voor meer flexibiliteit en voor minder overproductie: het inschakelen van ZZP'ers vermindert het risico van overcapaciteit van de onderneming. Maar zij zorgen ook voor een mindere vraag naar kantoorruimte, want een ZZP'er is geen gebruiker van een standaard kantoor. Hij werkt vanuit huis of vanuit een flexibele kantoorlocatie en voor overleg zoekt hij een ontmoetingsruimte. Hij is het prototype van het Nieuwe Werken. Ook bij de dienstverlenende organisaties speelt het Nieuwe Werken een grote rol. Omdat men de bezettingsgraad van het kantoor wil verhogen, neemt men na een verhuizing genoegen met minder kantoorruimte die dan wel intensiever wordt benut. Voor een afdeling van twintig man worden maar vijftien werkplekken gehuurd. Gevolg is dat men met veel minder kantoorruimte toe kan. Dat schept nog wel een extra probleem wat de parkeerplaatsen betreft, want deze zijn nu gekoppeld aan de vierkante meters kantoorvloeroppervlak, maar zouden eigenlijk gekoppeld moeten worden aan het aantal mensen dat daar gemiddeld gebruik van maakt. Er zou voor het berekenen van de kantoorbehoefte een nieuwe maat moeten worden gevonden. Verder vraagt de gebruiker ook een ander type kantoren. Voor het Nieuwe Werken worden grote vloeroppervlakken gevraagd i.p.v. de kernkantoren (cellenkantoren). Het Nieuwe Werken geldt niet voor de hele kantoorsector, omdat niet iedere functie er geschikt voor is. Ook is niet iedere persoon geschikt of wil flexibel werken. Die laatste groep heeft structuur nodig. Daardoor blijven organisaties nodig en dus zal er ook in de toekomst (hetzij in beperkte mate) vraag blijven naar de traditionele cellenkantoren. Er zal daardoor een onderscheid gaan ontstaan tussen de inside arbeidsmarkt (de mensen die binnen een organisatie werken) en de outside arbeidsmarkt, vooral bestaande uit ZZP-ers die voor zichzelf werken en zich wisselend verhuuren aan die organisaties.

### **Kantorenmarktcyclus**

De kantorenmarkt is in het algemeen te typeren als een onstabiele markt met een sterk cyclisch karakter. Dat heeft te maken met enkele kenmerken van de kantorenmarkt. Terwijl de vraag naar kantoorruimte mee gaat met de economische conjunctuur en een sterk elastisch karakter heeft, is het aanbod van kantoorruimte inelastisch. Tussen het moment waarop door de aanbieders van kantoorruimte een vraag wordt gesignaleerd en ontwikkelingsprojecten worden gestart en het moment van de oplevering van de gebouwen verlopen ten minste een paar jaar. Een sterke groei van de kantoorwerkgelegenheid gaat daarom veelal gepaard met een fase van krapte op de kantorenmarkt. Maar als de vraag inzakt kunnen de lopende bouwprojecten veelal niet meer gestopt worden. Dan ontstaat na oplevering een situatie van overaanbod. Omdat veel projectontwikkelaars (zonder onderlinge coördinatie) op hetzelfde moment in de markt stappen, en de ruimte krijgen van gemeenten (gronduitgifte) en financiers, kan dat overaanbod aanzienlijk zijn. Het duurt dan enkele jaren voordat het overschot verdwenen is. Gemeenten en ontwikkelaars van kantoorruimte proberen soms de productie van nieuwe kantoorruimte in de hand te houden door een eis van voorverhuur te

stellen. Met de cyclus van de kantorenmarkt is veelal een periode van 8 tot 10 jaar gemoeid (Van Gool e.a. 1993, 2001; Jongejan 1992).

### Segmenten

De voorraad kantoorpanden wordt ten dele gebruikt door eigenaars en ten dele gehuurd door gebruikers. Panden worden veelal te huur of te koop aangeboden op de "vrije markt", dat wil zeggen voor eigen rekening en risico van de eigenaar. In principe behoort het hele huursegment tot de vrije markt. Maar ook eigenaar-gebruikers kunnen hun panden op de vrije markt te huur of te koop aanbieden. Ook kunnen zij hun pand op de vrije markt kopen. De omvang van dat koopsegment is echter beperkt. Een vorm van overgang van de sector van de eigenaars-gebruiker naar de vrije sector die niet gepaard gaat met de verandering van het gebruik van het pand is de "sale and lease-back" constructie. Deze constructie maakt het voor bedrijven mogelijk een groter deel van hun financiële middelen te investeren in de kernactiviteiten. Een andere vorm van overgang van de sector van de eigenaars-gebruiker naar de vrije sector vindt plaats wanneer eigenaar-gebruikers naar een ander pand doorstromen en het oude pand (direct of na verkoop aan een projectontwikkelaar, belegger of handelaar) op de huurmarkt wordt aangeboden.

De gegevens over opname en aanbod van kantoorruimte die in Vastgoedmarkt,, PropertyNL, DTZ Zadelhoff en andere bronnen worden gepresenteerd betreffen dit vrije markt segment van de gebruikersmarkt. De beschrijvingen en analyses van de kantorenmarkt die in deze periodieken en in vele andere vastgoedpublicaties worden gepresenteerd beperken zich veelal tot deze vrije markt.

### Dalende opname van kantoorruimte

Hoewel regelmatig inventarisaties plaatsvinden van de behoefte van bedrijven en organisaties aan kantoorruimte, geven deze inventarisaties geen volledig en betrouwbaar beeld van de vraag naar kantoorruimte. De surveys dekken veelal niet de volledige populatie en veel bedrijven hebben slechts in beperkte mate zicht op hun toekomstige huisvestingsbehoefte.

De meest volledige gegevens over de vraagzijde van de kantorenmarkt zijn de gegevens over de opname van kantoorruimte, dus over de gerealiseerde vraag. De betreffende gegevens worden op basis van aangifte door makelaars verzameld en per transactie gepubliceerd door de bladen als Vastgoedmarkt en PropertyNL en door de onderzoeksafdelingen van enkele grote makelaars kantoren (DTZ Zadelhoff Research, Dynamis, Jones Lang LaSalle) en op zijn minst één keer per jaar gesommeerd gepubliceerd.

Tabel Opname kantoorruimte, nieuw en bestaand, Nederland, 1983 – 2012 (eind december)

	Bestaande panden		Nieuwbouw		Totaal
	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>	%	m <sup>2</sup>
1983	154.000	49	161.000	51	315.000
1984	281.000	55	233.000	45	514.000
1985	246.000	47	280.000	53	526.000
1986	396.000	52	363.000	48	759.000
1987	418.000	47	474.000	53	892.000
1988	399.000	37	687.000	63	1.086.000
1989	482.000	37	811.000	63	1.293.000
1990	452.000	35	856.000	65	1.308.000
1991	491.000	42	684.000	58	1.175.000
1992	442.000	36	786.000	64	1.228.000
1993	601.000	44	766.000	56	1.367.000
1994	670.000	54	570.000	46	1.240.000
1995	678.000	57	512.000	43	1.190.000
1996	1.102.000	68	518.000	32	1.620.000
1997	973.000	61	622.000	39	1.595.000



1998	878.000	54	747.000	46	1.625.000
1999	1.116.000	62	684.000	38	1.800.000
2000	1.363.000	61	874.000	39	2.237.000
2001	1.097.000	59	752.000	45	1.849.000
2002	1.073.000	73	405.000	27	1.478.000
2003	1.159.000	74	401.000	26	1.560.000
2004	1.004.000	69	449.000	31	1.453.000
2005	1.286.000	70	547.000	30	1.833.000
2006	1.334.000	73	481.000	27	1.815.000
2007	1.798.000	77	543.000	23	2.341.000
2008	1.326.000	78	378.000	22	1.704.000
2009	1.050.000	82	225.000	18	1.275.000
2010					1.228.000
2011					1.341.000
2012					1.180.000

Bron: DTZ Zadelhoff

Het opnameniveau is de afgelopen jaren zeer sterk afgenomen. In 2007 bereikte de opname van kantoorruimte op de vrije markt een recordomvang van ruim 2,3 miljoen m<sup>2</sup>. Daarna is de opname zeer sterk afgenomen naar een niveau van 1.180.000 vierkante meter in 2012, 12% lager dan in 2011. Zolang er nog geen zicht is op een mondiaal gedragen herstel van de economie zullen de investeerders en ontwikkelaars de kat uit de boom blijven kijken. Er spelen zich structurele veranderingen af in de economische structuur, die grote gevolgen voor de nieuwbouw van kantoren kunnen hebben. Zo verwachten sommigen, dat er veel meer vanuit huis en vanuit kleinere netwerorganisaties gewerkt zal gaan worden.

De data betreffende de opname zijn verkrijgbaar voor allerlei ruimtelijke schaalniveaus (landelijk, provincies, agglomeraties en gemeenten). De voor het gebruik relevante kenmerken van de gegevens over de opname uit deze bron zijn:

- het betreft alleen de vrije markt; dus de opname van ruimte door een bedrijf dat zelf opdracht heeft gegeven voor de bouw van een kantoorpand valt er buiten;
- de meestal gepubliceerde data betreffen jaarcijfers;
- de opnamen zijn gedateerd op het moment van het tekenen van het huur- of koopcontract en niet op het moment van het in gebruik nemen van de ruimte; tussen die beide momenten kan geruime tijd verlopen;
- het betreft alleen de opname van kantoorruimten van ten minste 500 m<sup>2</sup> verhuurbaar vloeroppervlak; de opname van panden en ruimten die kleiner zijn dan 500 m<sup>2</sup> valt er buiten;
- het gaat om bruto-opname cijfers; dat wil zeggen dat geen rekening wordt gehouden met de ruimte die verplaatsende bedrijven achterlaten.

### **Grote regionale verschillen in opname kantoorruimte**

Locatie en ligging zijn weer zeer bepalend. De verschillen tussen regio's en locaties die in het verleden werden gemaskeerd door de gunstige marktsituatie, komen nu weer volop voor het voetlicht. Immers, in een structureel ruime markt wordt weer goed zichtbaar waar bedrijven zich het liefst vestigen. In zo'n situatie zullen de verschillen tussen goede en zwakke gebieden weer toenemen en binnen die gebieden ook nog weer naar locaties.

Tabel Opname op de vrije markt naar regio, 2006 – 2012 (het hele jaar, \* 1.000 m<sup>2</sup> vvo)

	20076	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Noord-Nederland</b>						
Groningen/Leeuwarden	37	60				
Groningen/Assen			34	41	33	23
Friesland			11	19	16	5
<b>Oost-Nederland</b>						
Arnhem/Nijmegen	65	78	55	45	49	47
Enschede/Hengelo/Almelo	22	35	24	39	22	32
Zwolle/Apeldoorn/Deventer	129	41	26	27	40	28
<b>Midden-Nederland</b>						
Amersfoort/Hilversum			46	38	46	35
Utrecht	242	123	79	82	102	72
Almere			15	14	10	6
<b>West-Nederland</b>						
Amsterdam	518	297	192	207	225	281
Den Haag	231	79	90	148	87	118
Rotterdam	225	217	115	150	149	107
Schiphol/Hoofddorp	95	56	52	41	43	54
<b>Zuid-Nederland</b>						
Breda/Bergen op Zoom	42	51	27	36	46	19
Den Bosch/Tilburg	47	44	39	79	70	45
Eindhoven	94	64	21	35	59	34
Maastricht/Heerlen/Roermond	24	33	16	34	37	25

Bron: DTZ Zadelhoff

Historisch gezien concentreert de kantoorwerkgelegenheid zich vooral in de Randstad, met name in de Noordvleugel ervan. Daar is de opname aan kantoorruimte dan ook het hoogste, al zien we hier de opnamecijfers de laatste jaren een dalende tendens vertonen.

De situatie buiten de Randstad is anders. Daar werden pas kantoren gebouwd als de opname vrijwel verzekerd was. Door de geringe omvang van de kantorenmarkt met een beperkte vraag zijn daar veel meer uitschieters te zien, met het ene jaar een hoge opname en het jaar daarna weer een veel lagere opname.

### Bruto opname versus netto opname

Hoge bruto-opname cijfers zijn een indicatie voor een levendige markt en voor een grote verplaatsingsdynamiek, maar ze duiden niet zonder meer op een groeiende kantorensector. Het kan zijn dat er voornamelijk verplaatsingen zijn en nauwelijks groei. Tegen die achtergrond berekenen sommige gemeenten, op grond van gegevens uit eigen bronnen, cijfers over de netto-opname, de toename van het in gebruik zijnde kantoorvloeroppervlak in de gemeente. De data over de netto-opname beperken zich niet tot het segment van de vrije markt, zoals de bruto-opname cijfers, maar betreffende de hele voorraad kantoorruimte. Uit het feit dat het om verschillende afbakeningen van de voorraad kantoorruimte gaat, kan worden afgeleid dat de bruto- en netto-opname cijfers niet zomaar vergeleken kunnen worden. Toch kan vergelijking van beide typen cijfers bruikbare inzichten in de lokale of regionale kantorenmarkt opleveren. Op grond van het niveau van de netto- en bruto opname op een bepaald moment kan een inschatting van de marktsituatie worden gemaakt. Van een doorstromings- of verplaatsingsmarkt wordt gesproken wanneer er, bijvoorbeeld vanwege

veranderende eisen aan de kwaliteit van panden en/of locaties, een grote vraag is naar andere kantoorruimte, maar niet naar extra ruimte. Er vinden veel verplaatsingen plaats, maar de voorraad in gebruik zijnde kantoorruimte neemt niet of in slechts beperkte mate toe. Wanneer er veel verplaatsingen zijn en de in gebruik zijnde voorraad toeneemt, als gevolg van meer ruimte behoevende en nieuwe kantoororganisaties, dan kan gesproken worden van een groei- of uitbreidingsmarkt.

Tabel Verhouding tussen netto en bruto opname: marktsituaties

Netto opname	Bruto opname	
	Laag	Hoog
Laag	Weinig verplaatsings- en algemene dynamiek	Veel verplaatsingsdynamiek: doorstromings- of verplaatsingsmarkt
Hoog	Weinig dynamiek op de vrije markt en groei in het segment van de eigenaar-gebruikers	Veel verplaatsings- en veel algemene dynamiek: groei- of uitbreidingsmarkt

Andere begrippen die met betrekking tot de marktsituatie worden gebruikt zijn aanbiedersmarkt en vragermarkt. Van een aanbiedersmarkt wordt gesproken, wanneer de vragers van kantoorruimte door schaarste in het aanbod weinig of geen keuze hebben en dat moeten afnemen wat de projectontwikkelaars en beleggers aanbieden. Bij overaanbod krijgen de zoekers van kantoorruimte keuzemogelijkheden. Dan wordt gesproken van een vragersmarkt.

### Stijgend aanbod

De gegevens over de aanbodzijde van de vrije kantorenmarkt worden op basis van surveys onder makelaars verzameld door Vastgoedmarkt, PropertyNL en door de grote makelaarskantoren. De gegevens over het aanbod zijn momentopnames. De kantoorruimte die op de markt wordt aangeboden omvat leegstaande panden, in aanbouw of in renovatie zijnde panden die binnen een afzienbare termijn worden opgeleverd en in gebruik zijnde panden die binnen afzienbare termijn leeg zullen komen. Verschillen in de aanbodcijfers van de verschillende bronnen zijn ten dele te verklaren door de wijze waarop "afzienbare termijn" wordt geoperationaliseerd. Zo zijn de aanbodcijfers van Property NL over een lange periode gezien, altijd hoger dan die van Vastgoedmarkt, terwijl beide bronnen zich baseren op een enquête onder makelaars. Het verschil heeft te maken met het "zachte aanbod", projecten die in voorbereiding zijn maar waarvan de oplevering nog enige tijd kan duren. In perioden met een expanderende markt zijn de verschillen tussen beide bronnen groter dan in perioden met een stagnerende markt. Bij een expanderende markt komen er veel aanbieders en plannen op de markt. Bij een slechte marktsituatie worden "zachte plannen" geschrapt en worden er minder plannen voorbereid.

Aanbodcijfers geven een momentopname van de situatie op de vrije markt van kantoren. Kantoorruimten die tussen de momenten van registratie worden aangeboden en opgenomen worden niet meegenomen. Alleen het aanbod van kantoorruimten van ten minste 500 m<sup>2</sup> verhuurbaar vloeroppervlak wordt geregistreerd; het aanbod van panden en ruimten die kleiner zijn dan 500 m<sup>2</sup> is meestal onbekend.

Tabel Aanbod kantoorruimte, nieuw en bestaand, Nederland, 1983 – 2012 (1 januari)

	Bestaande panden		Nieuwbouw		Totaal
	m2	%	m2	%	m2
1986	1.040.000	66	545.000	34	1.585.000
1987	1.090.000	73	400.000	27	1.490.000
1988	1.040.000	68	500.000	32	1.540.000

1989	990.000	57	745.000	43	1.735.000
1990	990.000	60	660.000	40	1.650.000
1991	1.100.000	55	915.000	45	2.015.000
1992	1.440.000	62	883.000	38	2.323.000
1993	1.668.000	67	813.000	33	2.489.000
1994	2.153.000	77	643.000	23	2.796.000
1995	2.275.000	84	433.000	16	2.708.000
1996	2.302.000	86	375.000	14	2.677.000
1997	2.160.000	91	214.000	9	2.374.000
1998	1.506.000	89	186.000	11	1.692.000
1999	1.379.000	84	263.000	16	1.642.000
2000	1.443.000	64	812.000	36	2.255.000
2001	980.000	45	1.200.000	55	2.180.000
2002	1.564.000	52	1.452.000	48	3.016.000
2003	2.165.000	54	1.819.000	46	3.984.000
2004	3.224.000	66	1.664.000	34	4.888.000
2005	4.421.000	77	1.309.000	23	5.730.000
2006	5.325.000	86	852.000	14	6.177.000
2007	5.367.000	89	681.000	11	6.048.000
2008	5.000.000	87	746.000	23	5.746.000
2009	5.147.000	87	785.000	23	5.932.000
2010	5.541.000	89	717.000	11	6.258.000
2011					7.296.000
2012					7.733.000
2013					7.932.000

Bron: DTZ Zadelhoff

Wanneer het aanbod worden uitgesplitst naar nieuwbouw versus bestaande bouw dan blijkt er sprake te zijn van twee totaal verschillende markten. Was de verhouding tussen nieuw en bestaand aanbod in 2002 nog 50/50, in 2010 bestaat bijna negentiende (89%) van het aanbod uit bestaande panden en slechts een tiende (11%) uit nieuw gebouwde panden. Een aanhoudende groei van het aanbod aan nieuwe kantoorgebouwen ligt niet meer voor de hand gezien de onzekere economische situatie.

### **Stijging van het structurele aanbod**

In het rapport 'Het aanbod veroudert' (DTZ Zadelhoff, 2010) wordt voor 2010 een beeld geschetst hoe lang het aanbod op de markt is. Zo blijkt de verversingsgraad (aanbod dat voor het eerst beschikbaar is op de markt) zich door de jaren heen stabiel te ontwikkelen. Ook de metrages die maximaal 2 jaar in aanbod zijn, kennen een stabiel patroon. Toch is het aanbod door de jaren heen flink toegenomen en dat geeft aan dat deze groei voornamelijk wordt gevormd door meerjarig aanbod, met andere woorden: het aanbod veroudert. Wanneer panden tenminste drie jaar achter elkaar in aanbod zijn, wordt gesproken van structureel aanbod. Van het totale kantorenaanbod in Nederland is 28% structureel van aard, oftewel 1,9 miljoen m<sup>2</sup>. Van een groot deel van dit structurele aanbod is te verwachten dat, zelfs bij een aantrekkende markt, dit niet door de markt zal worden opgenomen tegen marktconforme voorwaarden. Het aanbod wordt dus steeds ouder. In 2003 waren de panden die 3-4 jaar aanbod in aanbod stonden, het langst in aanbod. Nu zijn panden zelfs 9-10 jaar onafgebroken in aanbod. De verwachting is dat het structurele aanbod van 28% naar 44% van het totale aanbod stijgt in 2011.

### **Bijna overal stijgt het aanbod kantoorruimte**

Dé markt bestaat niet als we het hebben over kantoren. Regionaal zijn er grote verschillen. De grootste kantorenregio's zijn traditiegetrouw te vinden in de Randstad, waarbij vooral de dominante positie van Amsterdam en Den Haag (stad en omgeving) opvalt. De Amsterdamse en Haagse

stadsgewesten zijn ieder in haar 'eentje' goed voor ongeveer een vijfde van het totale aanbod. Vooral in het Haagse stadsgewest is het aanbod de laatste jaren sterk toegenomen. Ook in de andere twee grote Randstadsteden (Rotterdam en Utrecht), is de laatste jaren het aanbod toegenomen. Buiten de Randstad neemt het aanbod in de meeste grote steden, op enkele uitzonderingen na, iets af.

Tabel Aanbod op de vrije markt naar regio, 2006 – 2013 (per 1 januari, \* 1.000 m<sup>2</sup> vvo)

Regio's	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Noord-Nederland</b>							
Groningen/Leeuwarden	113	186					
Groningen			131	136	163	162	191
Friesland			99	104	114	109	102
<b>Oost-Nederland</b>							
Arnhem/Nijmegen	194	162	239	245	278	239	259
Enschede/Hengelo/Almelo	110	102	160	157	155	182	167
Zwolle/Apeldoorn/Deventer	229	248	274	274	293	266	338
<b>Midden-Nederland</b>							
Amersfoort/Hilversum			206	228	256	241	261
Utrecht	382	429	431	495	615	546	597
Almere			140	154	168	147	171
<b>West-Nederland</b>							
Amsterdam	1.179	1.249	1.430	1.364	1.241	1.322	1.341
Den Haag	621	721	769	993	1.213	1.147	1.200
Rotterdam	645	608	646	707	915	892	928
Schiphol/Hoofddorp	237	244	249	317	287	318	299
<b>Zuid-Nederland</b>							
Breda/Bergen op Zoom	109	108	154	145	167	156	183
Den Bosch/Tilburg	146	146	172	157	213	169	220
Eindhoven	234	240	265	284	286	299	289
Maastricht/Heerlen/Roermond	107	128	130	137	141	154	177

Bron: DTZ Zadelhoff

### Ruimte op de kantorenmarkt neemt toe

De cijfers van opname en aanbod zijn door hun verschillende achtergrond (resp. jaarcijfer en momentopname) eigenlijk niet direct met elkaar te vergelijken. Toch wordt het verhoudingsgetal tussen aanbod en opname gebruikt om de marktsituatie aan te duiden. De verhouding betreft het aanbod op een bepaald moment gedeeld door de opname van het voorgaande jaar:

Situatie kantorenmarkt begin jaar x+1 = (opname in jaar x/aanbod in begin jaar x+1)

Het verhoudingsgetal drukt uit gedurende hoeveel jaar het huidige aanbod kan voldoen aan een vraagniveau dat gelijk is aan dat van het afgelopen jaar. Van belang is om te weten, dat daarbij geen rekening wordt gehouden met de segmentering van de gebruikersmarkt. Niet alle aanbod is geschikt voor alle vraag. Ondanks een overschot op de markt (hoog verhoudingscijfer) kan er in bepaalde marktsegmenten een tekort zijn.

Tabel Ruimte op de kantorenmarkt, 1993 – 2012

Aanbod	Opname	Verhouding
1.000 m <sup>2</sup>	1.000 m <sup>2</sup> vvo	

	vvo		
1993	2.489	1.367	1,82
1994	2.796	1.240	2,25
1995*	2.708	1.190	2,28
1996*	2.677	1.620	1,65
1997*	2.374	1.595	1,49
1998*	1.692	1.625	1,04
1999*	1.642	1.800	0,91
2000*	2.255	2.237	1,01
2001	2.180	1.849	1,18
2002	3.016	1.478	2,04
2003	3.984	1.560	2,55
2004	4.888	1.453	3,36
2005	5.730	1.833	3,13
2006	6.177	1.815	3,40
2007	6.048	2.341	2,58
2008	5.746	1.704	3,37
2009	5.932	1.275	4,65
2010	6.707	1.000	6,71
2011	7.152	1.226	5,83
2012	7.561	1.341	5,64
2013	7.932	1.180	6,72

Bron: DTZ Zadelhoff

De index, die het aantal jaren weergeeft waaraan de voorraad kan voldoen is gestegen tot een hoogte van 6,72. Er is dus voor bijna zeven jaar nu al kantoorruimte beschikbaar. Er is dus sprake van een groot overaanbod aan kantoren, zeker wanneer men bedenkt dat bij een gezonde markt de verhouding tussen aanbod en opname op ongeveer 1,5 ligt. Deze situatie is zowel een gevolg van de economische crisis die zich sinds 2008 in Nederland laat voelen (conjunctureel effect) als een gevolg van het veel te veel bouwen sinds het begin van deze eeuw waardoor er veel te veel meters in de markt zijn gezet (structureel effect).

Bij het werken met dit verhoudingsgetal moet men wel een paar zaken in het oog houden, want er kleven enkele beperkingen aan dit verhoudingsgetal:

- in de bewerking worden gegevens over de opname in een heel jaar verbonden met gegevens over het aanbod op een bepaald moment;
- in kleinere markten, waar relatief weinig nieuwbouw is en waar weinig grotere transacties zijn, kunnen individuele projecten en transacties een grote invloed hebben op het verhoudingsgetal dat daarom van jaar tot jaar grote verschillen kan vertonen.

Bij een beperking tot grotere marktgebieden, bij een behoedzame interpretatie van de gegevens en bij een goede koppeling aan andere indicatoren van de marktsituatie kan een goede benadering van de ontwikkeling van de situatie op de kantorenmarkt worden verkregen.

### **Grote regionale verschillen in de ruimte op de kantorenmarkt**

Er zijn grote regionale verschillen tussen de verschillende kantoorgebieden. De ratio tussen aanbod en opname varieert begin 2013 van 28,50 in Almere en 20,80 in Friesland tot 4,77 in Amsterdam en 4,89 in Den Bosch/Tilburg. De hele Noordvleugel, het kantoreng gebied bij uitstrek in Nederland, heeft voor meer dan zes jaar genoeg aanbod. In de Zuidvleugel, de kantoorgebieden rondom Den Haag en Rotterdam, ligt het percentage nog hoger. Zelfs al zou de opname op termijn aantrekken dan nog heeft men in alle regio's in Nederland te kampen met een structureel overaanbod. Om die reden zijn momenteel in veel gemeenten al verschillende kantoorplannen van de tekentafel verdwenen.

Tabel Ruimte op de regionale kantorenmarkt, 2008 – 2013

Regio's	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Noord-Nederland</b>						
Groningen/Leeuwarden	5,03	5,11				
Groningen			4,00	3,98	4,91	8,30
Friesland			9,45	6,00	6,81	20,40
<b>Oost-Nederland</b>						
Arnhem/Nijmegen	2,49	3,06	4,45	6,18	4,88	5,51
Enschede/Hengelo/Almelo	4,64	4,57	6,54	3,97	8,27	5,22
Zwolle/Apeldoorn/Deventer	1,92	6,68	10,54	10,85	6,65	12,07
<b>Midden-Nederland</b>						
Amersfoort/Hilversum			4,96	6,74	5,24	7,46
Utrecht	1,77	3,50	6,27	7,50	5,35	8,29
Almere			10,27	12,00	14,70	28,50
<b>West-Nederland</b>						
Amsterdam	2,41	4,81	7,10	6,00	5,88	4,77
Den Haag	3,12	9,73	11,03	8,20	13,18	10,17
Rotterdam	2,70	2,98	6,15	6,10	5,99	8,67
Schiphol/Hoofddorp	2,57	4,45	6,10	7,00	7,40	5,54
<b>Zuid-Nederland</b>						
Breda/Bergen op Zoom	2,57	3,02	5,37	4,64	3,39	9,63
Den Bosch/Tilburg	3,11	3,91	4,03	2,70	2,41	4,89
Eindhoven	2,55	4,14	13,52	8,17	5,07	8,50
Maastricht/Heerlen/Roermond	5,33	3,94	8,56	4,15	4,16	7,08

Bron: DTZ Zadelhoff

Gevolg van het overaanbod zal zijn dat er accentverschuivingen tussen de locaties gaan optreden. Door de grote keus zullen kantoren de komende tijd als hun huurcontract afloopt weer gaan voor de eerste keus. Wie bijvoorbeeld graag in Amsterdam gevestigd had willen zijn, maar bij gebrek aan geschikt aanbod destijds naar Almere is verplaatst, zal alsnog voor zijn eerste keuze gaan. Met andere woorden er ontstaat een stevige concurrentie tussen de 'klassieke' en de 'nieuwe' kantorenlocaties, waarbij de klassieke locaties c.q. de grote steden de beste kansen hebben, hoe moeilijk ze het nu soms nog hebben. Veel zorgelijker is de situatie in de 'overloop' kantorensteden als

Nieuwegein, Capelle aan den IJssel, Zoetermeer en Rijswijk. Ook opkomende kantoorgebieden als Zwolle en Arnhem/Nijmegen zullen moeite hebben om zich staande te houden in dit proces.

### **Leegstand**

De meest directe wijze waarin de verhouding tussen vraag en aanbod zich uit is de leegstand. De belangrijkste dimensies van leegstand zijn omvang en duur. Op basis van die dimensies is na te gaan of en in welke mate leegstand een probleem is. Die dimensies kunnen zowel worden bekeken op het niveau van individuele panden, waar de leegstand gemeten wordt, als op het niveau van de totale markt, waarover veelal wordt gepubliceerd. Er moet rekening mee worden gehouden dat de situatie van individuele panden sterk kan afwijken van het gemiddelde beeld van de totale markt. Bij een algemene situatie van geringe leegstand kunnen er panden zijn die vrijwel blijvend leeg staan. Bij de hieronder te behandelen typen van leegstand wordt daarop verder ingegaan.

Leegstand kan worden omschreven als direct beschikbare kantoorruimte die niet in gebruik is. Hoewel leegstand een voor de hand liggend kenmerk van kantorenmarkten is wordt er in allerlei gemeentelijke kantorennota's, marktrapporten van vastgoedadviseurs en bronnen als Vastgoedmarkt en PropertyNL niet direct aandacht aan besteed. Dat hangt samen met dataproblemen. Het meten van leegstand is moeilijk. Dat is de achtergrond van het verschijnsel dat verschillende definities en operationalisaties worden gebruikt. Vanuit de optiek van verhuurders wordt de nadruk gelegd op het voor verhuur beschikbaar zijn: "Leegstand wordt gemeten als voor verhuur beschikbare ruimte in voltooide gebouwen" (Van Gool e.a. 1993, 77). Verhuurde, maar nog niet in gebruik genomen ruimte wordt dan niet tot de leegstand gerekend. Vanuit een andere optiek wordt uitgegaan van niet in gebruik zijnde, maar wel direct beschikbaar zijnde ruimte. Voorverhuurde, maar nog niet betrokken ruimte wordt geregistreerd als leegstaand (Dienst Ruimtelijke Ordening Amsterdam 1993, 30). Een andere wijze van meten van de leegstand is het operationaliseren als aanbod. In de sommige bronnen wordt leegstand als synoniem voor aanbod gehanteerd, terwijl in andere bronnen een iets nauwkeuriger benadering wordt gepresenteerd (aanbod gecorrigeerd voor wat niet direct beschikbaar is). Voorzichtig gebruik van leegstandsgegevens is dus nodig.

De meest directe wijze van het meten van leegstand is het op een bepaald moment vastleggen van het aantal m<sup>2</sup> dat leeg staat. Tot voor een aantal jaren was er geen enkel bedrijf of instantie die voor Nederland als geheel leegstand registreerde. Alleen maakten sommige gemeenten jaarlijks een momentopname van de leegstand. Sinds een aantal jaren registreert DTZ Zadelhoff de leegstand van kantoren. Zij hanteert daarbij de volgende definitie: "Leegstand kan worden gedefinieerd als alle leegstaande (niet in gebruik zijnde) kantoorgebouwen. Dit wordt geoperationaliseerd als alle gebouwen die voor gebruik worden aangeboden. Dit betreft zowel de bestaande bouw als gebouwen die reeds zijn opgeleverd en/of nog in aanbouw zijn. Hierbij worden leegstaande gebouwen die niet aan de markt worden aangeboden (zie verborgen leegstand) echter niet meegerekend". Daarbij moet worden aangetekend dat in de inventarisaties van DTZ Zadelhoff kantoorgebouwen van minder dan 500 m<sup>2</sup> vvo buiten beschouwing blijven. Het aanbod van kleine kantoorpanden wordt dus niet gemeten en blijft dus buiten beschouwing. Verder blijft ook de verborgen leegstand buiten beeld. Deze betreft de kantoorruimten bij eigenaar-gebruikers en huurders die minder intensief of niet worden gebruikt, maar niet op de markt te huur worden aangeboden.

Er worden verschillende soorten leegstand onderscheiden: frictie-, conjuncturele en structurele leegstand. Deze soorten worden van elkaar onderscheiden op basis van duur en omvang van de leegstand.



### **Frichtieleegstand**

Frichtieleegstand is kortdurende leegstand die nodig is voor en samenhangt met de dynamiek op de kantorenmarkt. Om verhuizingen mogelijk te maken is leegstand nodig. Het vertrek van de ene huurder en de vestiging van de volgende kunnen niet gelijktijdig plaatsvinden. Vaak is er tussen de verhuisbewegingen enig onderhoud nodig. Soms vindt er zelfs een renovatie plaats. Een kenmerk van een dergelijke leegstand is dat het per pand een kortdurende leegstand is. Een ander kenmerk is dat een dergelijke leegstand over de hele markt gezien van relatief beperkte omvang is. Over de toelaatbare omvang van de frichtieleegstand bestaan echter verschillende opvattingen (Ter Hart 1987, 50; Van den Broek 1992, 31). Er is geen vaste norm voor de omvang van de frichtieleegstand te geven. Die norm varieert tussen marktgebieden en in de tijd. In gebieden of tijden met een sterke groei van de kantorensector en een grote verplaatsingsdynamiek zullen hogere normen kunnen worden gehanteerd dan in andere omstandigheden. Toch wordt vaak als vuistregel voor de frichtieleegstand een waarde van 5% gehanteerd.

### **Conjuncturele leegstand**

Van conjuncturele leegstand wordt gesproken wanneer de duur van de leegstand van individuele panden en de omvang van de leegstand op de gehele markt toenemen als gevolg van conjuncturele ontwikkelingen die leiden tot een inzakken van de marktvraag. Wanneer de conjunctuur weer een andere richting uitgaat, zal de leegstand afnemen. Deze leegstand treft ook courante panden.

### **Structurele leegstand**

Structurele leegstand wordt gekenmerkt door een zeer lange of blijvende leegstand van panden. Deze leegstand moet vooral op het niveau van individuele panden worden bekeken. Hoewel algemene marktcondities een rol spelen bij deze vorm van leegstand, hangt de invloed van die condities sterk samen met specifieke kenmerken van de panden of van het beheer ervan. Het gaat om incurante panden. Ze worden vaak geïdentificeerd via het aantal jaren dat ze worden aangeboden. De betreffende panden behoren tot de onderkant van de markt en wachten op sloop of herbestemming. Onder structureel aanbod verstaat men kantoorpanden en kantoorruimten die reeds ten minste drie jaar worden aangeboden. Aan de omvang van de langdurige leegstand, die verandert met het verloop van de kantorencyclus liggen drie soorten oorzaken ten grondslag: markt, pandkwaliteit en locatiekwaliteit. De panden en ruimten die wegens de marktsituatie bij het structureel aanbod behoren, hebben een goede kwaliteit en staan op een gewilde locatie, maar staan leeg door overaanbod. Het gaat dan om conjuncturele leegstand. Andere panden staan langdurig leeg, omdat hun kwaliteit of het karakter van de locatie niet aansluiten bij wat de kantoorhoudende organisaties willen.

### **Groeiende leegstand op de kantorenmarkt**

Om leegstandscijfers vergelijkbaar te maken worden zij uitgedrukt als percentage van de voorraad. Inzicht in de marktsituatie kan worden verkregen door leegstandscijfers van verschillende jaren te bekijken.

Tabel    Leegstand kantoren, Nederland, 2005 - 2013  
(als percentage van de voorraad)

2005	13,8
2006	12,5
2007	10,7
2008	12,0
2009	13,0
2010	13,3
2011	13,9

2012	14,1
2013	14,6

Bron: DTZ Zadelhoff

Sinds 2005 ligt het leegstandspercentage in Nederland hoger dan 10%. Dat is het dubbele van de frictieleegstand van 5% die nodig is voor een gezonde marktsituatie. Er is dus al lange tijd sprake van overaanbod aan vooral verouderde, niet meer courante kantoorpanden. Deze kantoorpanden verstoren niet alleen een gezonde marktwerking, maar werken ook funest voor de uitstraling van een stad of gebied met een hoge leegstand. Door de lange voorbereidings- en bouwtijd is de kantorenmarkt inelastisch. Dat veroorzaakt de bekende varkenscyclus. Echter, de opgang uit de varkenscyclus kan alleen plaatsvinden als de economie groeit en er geen sprake is van een structurele overproductie. Dat laatste is in het afgelopen decennium gebeurd door het overaanbod van goedkoop geld, dat zich een weg baande naar de kantorenmarkt. Door de lage rente leverde investeren in vastgoed meer rendement op dan beleggen in aandelen of obligaties. Zowel de markt als de overheid heeft hier toen de revenuen van geplukt. Door de enorme overproductie die toen ontstond moet men nu op de blaren zitten. Niemand had de regie, niemand hield het geheel in de gaten. Er werd alleen gekeken naar de nieuwbouw en wat het opleverde. Zo ontstond het huidige probleem op de kantorenmarkt. Wat het nog merkwaardiger maakt is dat niemand bereid is dit probleem op te lossen. Zolang een leegstaand pand voor een bepaalde waarde op de balans van eigenaar en bank bleef staan, was er ogenschijnlijk niets aan de hand. Een fictief rendement werd zo in stand gehouden. De bekende luchtbel in de kantorenmarkt. Daar komt bij dat gemeenten niet de behoefte voelen om te helpen bij het herstructureren van de leegstaande panden, omdat zij daarmee slecht en onverantwoord investeringsgedrag en overproductie van marktpartijen zouden belonen. Wanneer een belegger vreemd vermogen heeft gebruikt, zeg maar bancaire gefinancierd is, kan hij te maken krijgen met een acuut liquiditeitsprobleem, omdat zijn kasstroom onder druk komt te staan. Kortom, de tijd dat leegstand kon worden gecompenseerd met gezonde onderdelen uit de beleggingsportefeuille is niet meer.

### **Grote regionale verschillen in leegstand op de kantorenmarkt**

Het oplopen van het gemiddelde leegstandspercentage in Nederland zegt echter niet alles. De verschillen zijn groot: van gemeente tot gemeente en binnen die gemeenten van locatie tot locatie. Tegenover goed lopende kantoorgebieden staan locaties met stijgende leegstand en optredende verpaupering. Deze tweedeling zal naar verwachting in de toekomst alleen nog maar toenemen.

Regionaal zijn er duidelijke verschillen. Zo is er landelijk een tendens te zien dat de (grote) kantoorgebruikers zich vanuit de randgemeenten weer terug trekken naar de grote steden. Daardoor zitten in de top tien gemeenten met de hoogste leegstand per 1 januari 2013 een groot aantal randgemeenten zoals (Leidschendam/Voorburg (34%) en Zoetermeer (21%) rond Den Haag, Almere (25%) en Haarlemmermeer (20%) rond Amsterdam, Capelle aan den IJssel (30%) rond Rotterdam en Nieuwegein (29%) en Maarsen (25%) rondom Utrecht. Duidelijk is dat 'good locations drive out bad locations'.

Tabel Tien gemeenten met de hoogste kantorenleegstand, 2013

Leidschendam	34,0
Capelle aan den IJssel	30,0
Nieuwegein	29,0
Gouda	26,0
Amstelveen	26,0
Veenendaal	26,0
Almere	25,0

Maarsen	25,0
Heerenveen	24,0
Zoetermeer	21,0
Haarlemmermeer	20,0

Bron: DTZ Zadelhoff

Verder is de leegstand in de kleinere kantoorgebieden in de rest van het land veel lager dan in de Randstad, omdat daar pas gebouwd wordt als de gebruiker bekend is. Zes van de top tien gemeenten met de laagste leegstand op 1 januari 2013 bevinden zich dan ook in het Zuiden en het Noorden. Voor het Oosten en het Westen van het land gaat dit minder op en daar is de leegstand dan ook groter. Opvallend is de positie van de grote kantoorgemeenten Utrecht (9%) en Den Haag (10%) in de top tien van gemeenten met de laagste leegstand.

Tabel Tien gemeenten met de laagste kantorenleegstand, 2013

Smallingerland	8,0
Nijmegen	9,0
Utrecht	9,0
Heerlen	10,0
Roermond	10,0
Den Haag	10,0
Delft	10,0
Etten-Leur	11,0
Leeuwarden	11,0
Schiedam	11,0

Bron: DTZ Zadelhoff

### Leegstand naar kansrijkheid

Interessant is de vraag welke gebouwen en locaties nog kans maken op gebruikers. Daarbij heeft DTZ Zadelhoff (2012) gekeken welke panden in aanbod nog enigszins courant waren. Naast de tweedeling tussen aan de ene kant gebouwen op goede locaties dicht bij stations en voorzieningen (winkels, horeca, wonen) en aan de andere kant gebouwen op locaties aan de randen van steden en daarbuiten met een groeiend structureel leeg staande panden is ook gekeken naar de periode dat een object wordt aangeboden op de markt. De verhuurkans voor een object dat drie jaar of langer wordt aangeboden is significant kleiner dan objecten die korter aan de markt zijn. Op basis hiervan komt DTZ Zadelhoff tot de volgende driedeling in 2011:

**1. Kansrijk aanbod:** circa 1 miljoen m<sup>2</sup>, 18% van het totale aanbod;

- In nabijheid van grote intercity-stations;
- Aanwezigheid van voorzieningen;
- Beperkt concurrerend aanbod;
- Huurprijzen staan niet structureel onder druk;
- Aantrekkelijke architectuur, allure;
- Functie van kantoor complementair aan omgeving;
- Adequate parkeernorm.

**2. Kanshebbend aanbod:** circa 4 miljoen m<sup>2</sup>, 54% van het totale aanbod

- Goede locaties binnen randgemeenten of secundaire locaties kernsteden;
- Kantoren kennen concurrerend aanbod;
- Huurprijzen staan onder druk;
- Zichtbaarheid of status van ondergeschikt belang;

- Fysieke eigenschappen bieden mogelijkheid alternatieve aanwendbaarheid;
- Upgrade gebouw of goede prijs/kwaliteit-verhouding vergroot kans op gebruiker.

### 3. *Kansarm aanbod*: circa 2 miljoen m<sup>2</sup>, 28% van het totale aanbod;

- Structureel (drie jaar of langer) in aanbod;
- Geen of minimaal onderscheidend vermogen;
- Kantoren ontworpen vanuit standaardstramien;
- Eenzijdige aanwendbaarheid locatie;
- Veel kantoren uit bouwperiode 1980-2000;
- Grote volumes;
- Huurprijzen staan onder druk, huurverlaging leidt niet tot toename interesse gebruiker.

De (langdurige) leegstand op de kantorenmarkt zal een feit blijven, omdat transformatie maar voor een beperkt deel soelaas biedt. Het slechtste deel van de kantorenmarkt zal gewoon leeg blijven staan.

## **Oplossingen voor leegstand**

### 1. *Mondjesmaat nog nieuwbouw*

De markt moet haar positie als investeringsvehikel achter zich laten en zich vooral richten op de werkelijke vraag naar kantoren, namelijk die van de gebruiker. Die vraag zal kleinschaliger zijn en gericht zijn op gebouwen met een hoog duurzaamheidsgehalte. De verwachting is dat de totale landelijke vraag naar kantoorruimte de komende jaren niet zal toenemen. Regionaal kunnen er wel verschillen zijn. Ook zal door herbestemming waar mogelijk kantoorruimte aan de voorraad onttrokken moeten worden. In feite komt dit er op neer dat binnen de bestaande voorraad en kantoorgebieden aan de vraag naar kantoorruimte voldaan zal moeten worden. In feite een moratorium op het (zomaar) ontwikkelen van nieuwe kantoorlocaties. Door de schaarste die dan ontstaat, kan de markt zich uitleven op de bestaande locaties. Dit sluit aan op de mening van de VNG die de SER ladder propageert (september 2010). Deze houdt een drieslag in:

1. eerst wordt gekeken of een optimaal gebruik van de beschikbare ruimte mogelijk is;
2. vervolgens of meervoudige ruimtegebruik mogelijk is
- 3 en pas als de twee voorgaande niet kunnen mag er nieuwe ruimte worden betrokken.

Wel geeft de VNG aan dat deze alleen moet worden toegepast in een gebied waar sprake is van overaanbod. Als dat het geval zouden marktpartijen gedwongen moeten worden om via de SER ladder te werken door bijvoorbeeld een extra heffing op de onbebouwde grond of door huurders de plicht te geven het achtergelaten pand niet leeg achter te laten. Zo wordt het volgens de VNG aantrekkelijker gemaakt om voor een leegstaand pand te kiezen zonder dat nieuwbouw helemaal onmogelijk wordt.

### 2. *Samen de schouders eronder*

Het laissez-faire-beleid van de afgelopen periode is de oorzaak geweest van de uit hand gelopen ontwikkelingen op de kantorenmarkt. Om weer gezonde marktverhoudingen te krijgen moet er regie worden gevoerd. De vraag is niet wie de regisseur moet zijn, want duidelijk is dat de betrokken eigenaren, gebruikers en gemeenten gezamenlijk moeten optrekken. Zo hebben vastgoedeigenaren op probleemlocaties een gezamenlijk probleem en daarmee een gezamenlijke uitdaging. Immers, de aantrekkelijkheid van het hele gebied wordt aangetast als er zich op grote schaal leegstand voordoet. Gebiedsgerichte herontwikkeling moet daarom plaatsvinden vanuit bestaande posities en gevestigde belangen, die op elke locatie weer anders kunnen zijn. Er moet dus worden samengewerkt. Daarbij gaat het niet meer om het individuele kantoorpand, maar om de kantoorpanden in het gehele gebied.

### 3. *Afschrijven moet*

Een langdurig leegstaand kantoorgebouw genereert geen cashflow en heeft eigenlijk geen economische waarde meer. Dus moet er worden afgeschreven en moeten de afwaarderingen niet

zoals nu gebruikelijk voor zich uit geschoven worden. Wel zal hiervoor de overheid de eigenaren in staat moeten stellen om de boekwaarde dan in overeenstemming te brengen met de nieuwe reële marktwaarde. Versneld afschrijven moet mogelijk worden.

#### *4. Deregulering noodzakelijk*

Om te proberen de leegstand terug te dringen moet ook de regelgeving worden aangepakt. Zo zou overdrachtbelasting op herbestemming moeten verdwijnen, de vaak hoge technische eisen vanuit het Bouwbesluit soepel moeten worden gehanteerd en de administratieve lasten tot een minimum beperkt blijven. Er moeten geen onnodige kosten worden gemaakt en de proceduretijd moet tot een minimum worden terug gebracht. Zo zou de gemeente de bestemmingsplannen zo kunnen aanpassen, dat zij de nieuwe bestemmingsmogelijkheden een kans geeft.

#### *5. Transformatie maar een deel oplossing*

Eén van de oplossingen is het uit de markt nemen van leegstaande kantoorgebouwen door er een andere functie aan te geven zoals een woning, een hotel, een bedrijfsverzamelgebouw. Er doen verschillende schatting de ronde hoeveel vierkante meters op deze wijze aan de markt onttrokken zouden kunnen worden. Zo schat de provincie Zuid-Holland dat tussen vijf en tien procent van alle langdurig leegstaande kantoren geschikt is voor transformatie. Als maximum wordt een getal van twintig procent gehanteerd. Als we aannemen dat er van de zeven miljoen leegstaande kantoren 45% structureel leegstaat (3,15 miljoen vierkante meters vvo) zoals de FGH heeft becijferd dan zou het gaan om maximaal een vijfde daarvan: 630.000 m<sup>2</sup> vvo. Dat is veel te weinig om het probleem daarmee op te lossen. Nog los van het feit of projectontwikkelaars en beleggers daartoe bereid zijn, want zij moeten daarvoor een afweging maken tussen het continueren van een te hoge balanspositie of het nemen van het verlies. Bovendien zouden daarvoor ook nog de overheden deze transformatie fiscaal en planologisch mogelijk moeten maken. Er zijn nogal wat belemmeringen voor tot transformatie kan worden overgegaan zoals financieel, juridisch, bouwtechnisch en qua marktvrage.

### **Actieprogramma Aanpak Leegstand Kantoren**

Overheden en marktpartijen hebben besloten de structurele leegstand van kantoren samen aanpakken. Dit was de uitkomst van de Kantorentop die in mei 2010 is gehouden op initiatief van minister Huizinga van VROM en de Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed Nederland (IVBN). Vertegenwoordigers van beleggers, ontwikkelaars, huurders, het Rijk, de provincie Utrecht en de gemeentes Amsterdam en Heerlen onderkennen daar dat zij hier hun verantwoordelijkheid voor moeten nemen. De afspraken zijn uitgewerkt in een gezamenlijk Actieprogramma. De kern van de aanpak is dat ieder zijn rol pakt. Gemeenten en provincies gaan meer in regionaal verband samenwerken bij het voorkomen en bestrijden van structurele leegstand. Ook zal er minder grond uitgegeven worden voor de bouw van nieuwe kantoren, zolang bestaande locaties herontwikkeld kunnen worden. Beleggers en ontwikkelaars zullen zich inzetten voor de herontwikkeling en het verduurzamen van de bestaande voorraad. Nieuwbouw alleen nog als dat gaat om de bouw van kwalitatief hoogwaardige kantoren op binnenstedelijke en goed bereikbare (per auto, fiets, openbaar vervoer) locaties. Het ministerie gaat wettelijk vastleggen, dat nieuwe locaties buiten bestaand stedelijk gebied geen werkbestemming mogen krijgen, als bestaande locaties nog voldoende mogelijkheden voor herontwikkeling bieden. Ook verruimt zij de mogelijkheid om gebouwen tijdelijk een andere bestemming te geven. De maximale termijn van vijf jaar is verlengd tot tien jaar. In het Actieprogramma Aanpak Leegstand Kantoren staan een aantal voornemens en actiepunten. In 2011 is de leegstand nauwkeurig gedefinieerd (zie rapport EIB, 2012). Ook moeten er gebiedsgerichte pilots komen. In tien experimenteergebieden wordt op gebiedsniveau de leegstand aangepakt: herontwikkeling, herstructurering, transformatie, sloop en onteigening. De betrokken partijen zijn de NEPROM, IVBN, Vastgoedbelang en ING REF in samenwerking met IPO, VNG en de betrokken gemeenten, metropoolregio Amsterdam, provincie Utrecht en de regio Heerlen.

## Dalende huurprijzen

De verhouding tussen vraag en aanbod komt ook tot uitdrukking in de hoogte van de huurprijzen. Bij krapte op de markt stijgen de prijzen, bij overschot treedt een stabilisatie of een daling op.

Huurprijzen worden veelal gepresenteerd als de netto-huurprijs per m<sup>2</sup> per jaar. In de netto-huurprijs zijn service- en energiekosten en belastingen niet inbegrepen. In het algemeen gelden voor kleinere oppervlakten hogere huurprijzen dan voor grotere. Gepubliceerde huurprijzen hebben vaak betrekking op afname in eenheden van ten minste 1.000 m<sup>2</sup>.

Er kan onderscheid gemaakt worden tussen vraaghuren en transactiehuren. Vraaghuren zijn de huurprijzen die bij het aanbod genoemd worden. Transactiehuren zijn de prijzen die uiteindelijk tussen huurder en verhuurder worden overeengekomen. De gegevens over de transactiehuren weerspiegelen niet altijd alle financiële afspraken van een transactie. In tijden van overaanbod worden extra kortingen gegeven in de vorm van een huurvrije periode of andere "incentives".

De beschikbaarheid van betrouwbare cijfers over huurprijzen vormt een groot probleem. Beleggers zijn zeer terughoudend in het verstrekken van informatie over gerealiseerde huurprijzen en de daarbij behorende incentives. Voor zover wel huurprijzen bekend zijn kunnen soms vraagtekens worden geplaatst bij de betrouwbaarheid van de verstrekte informatie. Los van genoemde problemen is het overduidelijk dat onder invloed van de verslechterde marktomstandigheden de huurprijzen van kantoorruimte onder druk zijn komen te staan.

Het aanbod van kantoorruimte op de vrije markt bevindt zich nog steeds op een hoog niveau. Dat is gunstig voor de huurder, maar ongunstig voor de verhuurder. Omdat gemiddeld ieder jaar zo'n 15 a 20% van de huurcontracten afloopt, is er altijd sprake van doorstroming op de kantorenmarkt. Duidelijk is dat de groei in de huurprijzen tot stilstand is gekomen. Zelfs op de toplocaties is volgens de FGH het huurprijsniveau gedaald tot € 325 per m<sup>2</sup> per jaar. Dat is € 25 goedkoper dan twee jaar terug. De NVM schatte dat in 2009 de huurprijzen van bestaande kantoren gemiddeld met ongeveer 4% zijn gedaald. De feitelijke daling was echter groter door het aanbieden van huurvrije periodes en andere incentives (tegemoetkomingen in de huisvestingslasten). Kortom, de huurmarkt staat wel degelijk onder druk en de verwachting is dat de huurprijzen een neerwaartse tendens zullen vertonen.

## Grote regionale verschillen in huurprijzen

De huurprijzen tussen en binnen regionale markten kunnen grote verschillen vertonen. Binnen regionale kantorenmarkten hebben panden van verschillende kwaliteit en op verschillende locaties veelal verschillende huurprijzen. De tophuren van verschillende regionale markten vertonen aanzienlijke verschillen.

Tabel Bandbreedte huurprijzen in euro's per m<sup>2</sup> per jaar, 2008 - 2012

	2008		2009		2010		2011		2012	
	van	tot	van	tot	van	tot	van	tot	van	tot
<b>Randstad</b>										
Gooi en Eemland	110	195	110	195	110	190	95	190	85	185
Groot Amsterdam	100	385	100	375	85	400	85	400	70	400
Den Haag en omgeving	80	215	80	215	80	215	60	220	60	200
Rotterdam en omgeving	90	185	90	190	90	200	90	200	90	200
Haarlemmermeer	90	390	90	370	90	360	85	355	85	355
Utrecht en omgeving	90	235	90	225	90	220	85	210	80	195
<b>Noord Nederland</b>										

Groningen en Assen	90	150	90	140	90	150	80	140	80	140
Friesland	100	150	95	135	80	125	80	125	80	120
<b>Oost-Nederland</b>										
Zwolle, Apeldoorn, Deventer	80	170	80	160	75	170	70	175	65	175
Arnhem/Nijmegen	90	175	90	175	90	175	90	185	80	185
Twente	80	135	75	140	70	145	60	135	55	135
<b>Zuid-Nederland</b>										
Breda en omgeving	90	160	90	160	85	165	75	165	70	165
Den Bosch en Tilburg	80	160	80	160	75	160	75	170	75	165
Eindhoven en omgeving	90	175	90	175	65	175	65	175	65	175
Limburg	105	155	105	155	90	180	80	180	80	175

Bron: DTZ Zadelhoff

De daling van de huurprijzen van bestaande kantoren was niet in alle plaatsen even sterk en deed zich vooral aan de onderkant van de kantorenmarkt. In de Randstad daalde de huurprijs opvallend genoeg vooral in Amsterdam, Schiphol en Utrecht en niet in Rotterdam en Den Haag.

Binnen de bovengenoemde plaatsen zijn weer grote verschillen te zien in de huurprijzen voor specifieke kantorenlocaties zoals de top tien van de duurste locaties en de top tien van de goedkoopste locaties laten zien.

Tabel Tien kantoorlocaties met de hoogste en de laagste kantorenhuren, 2012

#### Tien duurste locaties

	naam	locaties	van	tot
1	Amsterdam	Zuid(as)	230	400
2	Amsterdam	Oud-Zuid	225	400
3	Schiphol	centrum	200	355
4	Amsterdam	Omval	250	350
5	Amsterdam	Buitenveldert	135	295
6	Amsterdam	Zuidelijke IJ-oever	185	280
7	Den Haag	CS Kwartier	185	220
8	Den Haag	Nieuw Centrum	150	215
9	Amsterdam	Riekerpolder	175	215
9	Den Haag	Beatrix Kwartier	150	210
10	Utrecht	Stationsgebied	170	205

#### Tien goedkoopste locaties

1	Eindhoven	Strijp S	65	90
2	Leeuwarden	Oostergoweg	75	100
3	Groningen	Zernike Park	80	100
4	Heerenveen	Stationsgebied	80	100
5	Assen	Borgstee	90	100
6	Venlo	Trade Port	80	105
7	Den Bosch	Rietvelden	75	110
8	Groningen	Hunzepark	90	110
9	Nieuwegein	Merwestein	85	115
10	Heerlen	Avantis	90	105

Bron: DTZ Zadelhoff, 2012

De duurste kantoorlocaties bevinden zich nog altijd in Amsterdam en Schiphol. Op gepaste afstand gevolgd door kantoorlocaties in Utrecht en Den Haag. De goedkoopste kantoren zijn vooral in het Noorden en Het Zuiden te vinden, zoals in Eindhoven waar op Strijp S voor € 65 de vierkante meter al kantoorruimte op een goede locatie kan worden gehuurd. Opvallend is dat op de goedkope locaties al voor huren van € 80 - € 90 per vierkante meter kantoorruimte gehuurd kan worden.

De daling van de huurprijs heeft ook nog een voordeel. Door de daling van de huurprijs van de bestaande panden kan het financieel aantrekkelijk worden om bepaalde panden aan te kopen en opnieuw te ontwikkelen. Locatie en bestemmingsmogelijkheden spelen hierbij uiteraard een grote rol. De overheid (gemeenten, provincies en Rijk) en ontwikkelaars spelen hierop in door aanbod te onttrekken en een nieuwe bestemming te geven. Zo wil de provincie Utrecht in uitgerangeerde kantoorgebouwen enkele duizenden wooneenheden maken voor studenten. Een begin is daarmee al gemaakt. Aan de Archimedeslaan in Utrecht zijn in een leeg kantoor 192 studentenstudio's gerealiseerd.

### ***Incentives op de huurmarkt***

Incentives zijn kortingen die tussen huurder en verhuurder worden afgesproken om een overeenkomst af te sluiten of te verlengen. Doordat er verschillende vormen van incentives zijn, is het niet altijd gemakkelijk om deze op dezelfde wijze uit te drukken. Een aantal verschillende vormen op een rij:

- Huurvrije periode: over een deel van de looptijd hoeft geen huur te worden betaald;
- Huurkortingen: er wordt een korting verstrekt op de overeengekomen huurprijs;
- Investeringsbijdrage van de verhuurder aan de huurder te gebruiken voor bijvoorbeeld de inrichting
- Ingroeienscenario: aan het begin van de looptijd wordt een lagere huurbetaald en stapsgewijs loopt deze periodiek op tot aan de daadwerkelijke definitieve huurprijs

Incentives worden over het algemeen uitgedrukt in percentages van de eerste huurtermijn en geven ze het volgende beeld (DTZ Zadelhoff, 2012):

- Kansrijk aanbod circa 0-10% t.o.v. de markthuurprijs;
- Kanshebbend aanbod circa 10-20% t.o.v. de markthuurprijs
- Kansarm aanbod meer dan 20% t.o.v. de markthuurprijs

### ***Plancapaciteit***

Voornemens van projectontwikkelaars en bouwmaatschappijen voor de ontwikkeling van kantoren of winkels voor de vrije markt uitgedrukt in m<sup>2</sup> bruto vloeroppervlak (bvo). In de aanloop naar de oplevering van een kantoorpand, verloopt een nieuwbouw- of renovatieproject een aantal fasen. De definities zijn gegeven in chronologische volgorde.

#### ***Ideefase***

Plan voor de nieuwbouw of renovatie van een kantoorgebouw waarvoor geen bouwvergunning is afgegeven, samenwerkings- of intentieovereenkomst is getekend of een ontwerp is gemaakt.

#### ***Planfase***

Plan voor de nieuwbouw of renovatie van een kantoorgebouw, waarvoor een samenwerkings- of intentieovereenkomst is getekend of – bij eigen realisatie – een ontwerp ligt.

#### ***Bestemmingsplan***

Projecten die verankerd liggen in bestemmingsplannen.

#### ***Bouwvergunning afgegeven***

Plan voor de nieuwbouw of renovatie van een kantoorgebouw waarvoor een bouwvergunning is verstrekt.

#### ***In aanbouw***

Kantoorgebouw waarvan de bouw c.q. renovatie vóór 1 januari is gestart en dat op die datum nog niet was opgeleverd. Start van de bouw is gedefinieerd als moment waarop eerste paal is geslagen.



De discrepantie tussen vraag- en plancapaciteit op de kantorenmarkt is zo groot dat aan een reductie niet valt te ontkomen. Om dat te doen is het nodig een goed inzicht te hebben in hoe groot de plancapaciteit is en in welke fase de planvorming zich bevindt. Voor Nederland is dat door BCI(2011) uitgezocht en dat levert het volgende overzicht op.

Er zullen dus voor een gezonde marktsituatie vierkante meters kantoorruimte uit de markt gehaald moeten worden. Dat kan op twee manieren: a) door bestaande en al lang leegstaande kantoren uit de markt te halen en b) door te schrappen in de plancapaciteit van nog te bouwen kantoorgebouwen.

Er zal geschrapt moeten worden. Dat lijkt op het eerste gezicht gemakkelijker dan het transformeren of uit de markt nemen van incourant aanbod, maar is dat zeker niet. Immers, in veel plannen zijn de inkomsten uit toekomstige opname van kantoorruimte al opgenomen in de gemeentelijke meerjaren begroting. Schrappen van de plannen betekent dus niet alleen een tekort in de grondexploitatie, maar slaat ook een gat in de meerjaren begroting van een gemeente. En dat in een tijd waar toch veel bezuinigingen op de gemeenten afkomen. Grondbedrijven worden daardoor in plaats van een inkomsten generende afdeling een kostenpost op de begroting. Dat betekent dat toekomstige plancapaciteit kritisch tegen het licht gehouden moet worden. Alleen projecten waar de gemeente vanwege contractuele verplichtingen niet onderuit kan of plannen die een grote maatschappelijke meerwaarde hebben zouden gehandhaafd kunnen worden.

Ook worden her en der plannen gemaakt om tot transformatie van deze lang leeg staande panden naar een ander gebruik (woning, hotel, medisch centrum etc.) over te gaan. Het effect op het terugdringen van de (niet courante) voorraad is vooralsnog echter beperkt. Geschat wordt dat het hoogstens om 5 à 20% van het totale structurele aanbod zal gaan.

Verder wordt het ook tijd dat de gemeenten de planningsopgaven terugschroeven. Enkele gemeenten zoals Amsterdam en Den Haag hebben daar al een begin mee gemaakt, maar feitelijk zou iedere gemeente zijn planningsopgave tegen het licht moeten houden. Dat houdt in dat gemeenten onder ogen moeten zien dat de grondexploitaties voor gebiedsontwikkelingen negatief zijn geworden. Er moet wel rente worden betaald, maar uit de locaties komen geen opbrengsten meer. Dat ook nog in een periode van bezuinigingen opgelegd door het Rijk. Bovendien zijn in de gebiedsontwikkelingen vaak grote woningbouwopgaven gekoppeld aan de kantoorontwikkeling die deels gefinancierd moesten worden uit de inkomsten van de kantoorontwikkeling. Ook dat komt nu stil te liggen en versterkt de malaise op de woningmarkt nog eens. Kortom, alle lichten staan op rood.

### **Dalende planvoorraad**

De toenemende leegstand op de kantorenmarkt heeft grote invloed op de ontwikkeling van de planvoorraad in Nederland. Een terugdringen van de leegstand vraagt niet alleen ingrijpen in de bestaande voorraad, maar ook terughoudendheid bij het realiseren van nieuwbouw. Er zijn in de afgelopen jaren steeds meer plannen geschrapt, het aantal afgegeven omgevingsvergunningen neemt af, er zijn minder kantoorgebouwen in aanbouw en het aantal opleveringen daalt eveneens (zie tabel). De nieuwbouwmarkt is de afgelopen periode al fors gekrompen. Zo is het aantal opgeleverde kantoorruimtes begin 2012 (481.000 m<sup>2</sup> bvo) al gehalveerd ten opzichte van begin 2009 (913.000 m<sup>2</sup> bvo). Ook was het aantal kantoorruimtes dat uit de plannen was gehaald begin 2012 (1.639.000 m<sup>2</sup> bvo) meer dan drie keer zo groot als het aantal gerealiseerde nieuwbouwmeters (481.000 m<sup>2</sup> bvo).

Tabel Ontwikkeling van de planvoorraad in Nederland, 2008 – 2012 ( januari , \*1.000 m<sup>2</sup> bvo)

	2008	2009	2010	2011	2012
opgeleverd	442	913	699	719	481
in aanbouw	1.994	1.746	1.597	1.384	1.234
omgevingsvergunning	704	608	723	637	502

planfase	9.970	9.540	8.644	7.391	6.046
vervallen	325	1.506	1.683	1.574	1.639

Bron: Neprom, 2008 - 2012

In de loop van de tijd neemt het aantal geschrapte plannen toe als gevolg van de oplopende spanningen op de financieringsmarkt en de forse afboekingen op de bestaande voorraad. Dit schrappen van plannen is een moeizaam en pijnlijk proces, omdat de plannen vaak een lange voorgeschiedenis hebben en al hoge voorinvesteringen hebben gekost. Bovendien zit in de kantoorplannen vaak de verdien capaciteit om andere onderdelen van een gebiedsplanung mogelijk te maken.

Tabel Verdeling van de projecten naar fase per provincie, Nederland, januari 2012 (in m<sup>2</sup> bvo)\*

	opgeleverd		in aanbouw		omgevingsvergunning	
	abs	proc	abs	proc	abs	proc
Groningen	50.000	10,4%	25.000	1,9%	3.500	0,7%
Friesland	7.850	1,6%	9.500	0,7%		
Drenthe					15.500	3,1%
Overijssel	19.987	4,2%	76.800	6,0%		
Gelderland	18.800	3,9%	116.300	9,0%	16.800	3,3%
Flevoland	19.200	4,0%			6.600	1,3%
Utrecht	30.000	6,2%	85.880	6,7%	54.900	10,9%
Noord-Holland	108.596	22,6%	315.576	24,5%	138.000	27,3%
Zuid-Holland	211.584	43,9%	544.614	42,3%	164.088	32,5%
Zeeland						
Noord-Brabant	7.370	1,5%	80.280	6,2%	74.900	14,8%
Limburg	8.061	1,7%	33.000	2,6%	30.300	6,0%
Nederland	481.448	100,0%	1.286.950	100,0%	504.588	100,0%

\* kantoorplannen van 2.500 m<sup>2</sup> en groter

Bron: Neprom, 2012

Uit het bovenstaande overzicht van de plannen die opgeleverd, in aanbouw of waarvan de definitieve vergunning is verleend bevinden zich begin 2012 voor meer dan tweederde in de provincies Noord- en Zuid-Holland. Op grote afstand volgen de projecten in de provincie Utrecht. Kantoorontwikkeling is dus vooral een kwestie van de Randstad. In de overige provincies vinden incidenteel grote kantoorprojecten plaats zoals bijvoorbeeld in Groningen met de oplevering van nieuwbouw van de IBG en belastingdienst.

### Vraagbenadering centraal

De vraag van de gebruiker moet centraal staan: wat is waar nodig voor de gebruiker? De gebruikers willen kantoorruimte op locaties die goed ontsloten zijn per auto en per openbaar vervoer, die de beschikking hebben over goede en voldoende voorzieningen in de buurt, die liggen in een goed verblijfsklimaat met aansprekende kantoren in de directe omgeving. De kantoorruimte moet zo flexibel mogelijk zijn dat hij voor meerdere gebruikers geschikt is.

### Nieuwe generatie heeft andere behoeften

De nieuwe generatie Y wil anders werken en op tijdstippen dat het hen goed uitkomt. Ook willen zij niet in de file staan. Bovendien zijn zij veel meer techniekgedreven. Dat vergt een andere indeling van de kantoorgebouwen, die veel flexibele werkruimten moeten kennen en een centraal aanbod van voorzieningen (kantine, secretariaat, fitnessruimte etc). Er is vooral behoefte aan kantoorverzamelgebouwen en heel weinig aan grote single tenant gebouwen. In zo'n verzamelgebouw moet een gemeenschappelijke ruimte centraal staan met een bemenste

ontvangstbalie en moeten verder voorzieningen aanwezig zijn zoals kantine, ICT infrastructuur, secretariële ondersteuning. Het aanbieden van die extra service is heel belangrijk en bepalend voor het succes. Daarom hoeven de gebruikers ook niet perse in een binnenstad te zitten als de nodige voorzieningen maar in het kantoorgebouw zelf aanwezig zijn. Verder moet er ruimte zijn om te parkeren, te lunchen, te vergaderen en je terug te trekken in een klein kantootje als dat nodig is.

### **Prognose groei kantoorruimte**

De prognose van de toekomstige behoefte aan kantoorruimte wordt gebaseerd op de landelijke ramingen van het Centraal Planbureau. Dit betekent omrekening van de groei van de werkgelegenheid via de kantoorquotiënt naar de vraag naar kantoorruimte. De groei van de kantoorwerkgelegenheid wordt geraamd door de bedrijfstakspecifieke groeipercentages uit de CPB ramingen toe te passen op de sectorstructuur van de provincie, COROP of gemeente. Indien nodig wordt dit gecorrigeerd voor de specifieke situatie in de provincie, COROP of gemeente, bijvoorbeeld als de ontwikkeling in een bedrijfsklasse door lokale omstandigheden sterk afwijkt van de landelijke situatie. Uitkomst is de toekomstige behoefte aan kantoorruimte. Daarbij wordt voor de raming van de groei in de werkgelegenheid het scenario Transatlantic Market gebruikt. Met behulp van dit model ontstaat een beeld van de te verwachten werkgelegenheidsgroei en de te verwachten additionele behoefte aan kantoorruimte. De aannamen in het model zijn deels gebaseerd op landelijke, provinciale of gemeentelijke gegevens. De uitkomsten van de raming dienen daarom als indicatief te worden beschouwd.

### **Uitbreidingsvraag**

De uitbreidingsvraag is hier berekend voor de behoefte, gebaseerd op het scenario Transatlantic Market. De keuze voor dit model is gebaseerd op het feit dat het Ministerie van VROM in haar brief aan de Tweede Kamer over de agenda bedrijventerreinen 2008 – 2009 bij haar toekomstige beleid heeft gekozen voor het scenario Transatlantic Market.

Het model houdt er rekening mee dat bepaalde segmenten van de kantoorwerkgelegenheid zullen inkrimpen, andere zullen groeien. Door inkrimping komt ruimte vrij, door groei is extra ruimte nodig. Wanneer het aantal arbeidsplaatsen verandert, wordt dit niet direct vertaald in aanpassing van de vloeroppervlakte. Groeiende bedrijven zullen eerst 'indikken' (meer werknemers op dezelfde vloeroppervlakte), terwijl krimpende bedrijven eerst dezelfde ruimte zullen gebruiken met minder werknemers. Om die reden wordt in het model verondersteld dat 20 procent van de toe- of afname van de werkgelegenheid niet tot ruimtebehoefte of ruimtevrijgave leidt. Wat overblijft, is de additionele vraag.

### **Vervangingsvraag**

Het model raamt alleen de toename als gevolg van de toename van de kantoorwerkgelegenheid. Echter, naast deze uitbreidingsvraag is er ook sprake van een vervangingsvraag, omdat oude kantoorgebouwen niet meer geschikt zijn voor nieuwe gebruikers. Deze vervangingsvraag is moeilijk in te schatten, omdat die samenhangt met de bereidheid van kantooreigenaren om het vastgoed af te schrijven en af te waarderen. Immers, bij een vervangingsvraag zoals hier berekend, wordt het oude pand uit de markt genomen. In het EIB rapport over kantorenleegstand wordt de volgende redenering gehanteerd om de vervangingsvraag te bepalen: "Daarnaast zal er sprake zijn van vervangingsvraag: de vraag die ontstaat doordat kantoren om verschillende redenen anders dan capaciteitsgebrek, niet meer voldoen. Het betreft veroudering van kantoren (en/of bijbehorende locaties). Bij een afschrijvingstermijn van 40 jaar komt de vervangingsvraag bij een evenwichtige leeftijdsopbouw op 2,5 procent van de voorraad. De vervangingsvraag zal niet volledig neerslaan in nieuwbouw, maar deels ook in renovatie. In het opgestelde scenario is het percentage van 0,5 procent van de totale voorraad gehanteerd als het deel van de vervangingsvraag dat zal neerslaan in nieuwbouw' (EIB, 2010, pag. 19). Wel moet daarbij gezegd worden dat een hogere vervangingsvraag best mogelijk is vanwege de

(slechte) kwaliteit van een aantal aanwezige locaties en vanwege het terugdringen van de energielasten door een hogere EPC norm die alleen in nieuwbouw is te realiseren.

De hier berekende renovatievraag van 2 procent gaat er vanuit dat de eigenaren tot renovatie overgaan. Het is dus een gewenste situatie om zo te komen tot de gewenste vernieuwing van de voorraad. Het is zeer de vraag of de eigenaren dat wel willen en ook of ze daartoe financieel in staat zijn.

### **De Bedrijfslocatiemonitor**

De meeste ramingen over de nationale vraag naar nieuwe kantoorruimte zijn gebaseerd op de Bedrijfslocatiemonitor (BLM) van het Centraal Planbureau. Daarnaast gebruiken veel provincies geregionaliseerde BLM-ramingen voor hun streekplannen en ontwikkelingsvisies. De BLM is gebaseerd op de terreinquotiënten methode. De vraag naar kantoorruimte wordt in vier stappen gemeten:

#### *Stap 1: De landelijke werkgelegenheidsprognoses*

Basis voor de berekeningen vormen economische ramingen voor de middellange en lange termijn. De huidige prognoses zijn gebaseerd op scenario's met verschillen in economische groei, die het CPB (2004) in de publicatie '*Vier vergezichten op Nederland*' heeft gemaakt. Het CPB hanteert hierbij vier scenario's:

- Regional Communities ( 0,7% groei van het BBP per jaar);
- Strong Europe (1,2% groei van het BBP per jaar);
- Transatlantic market (1,7% groei van het BBP per jaar);
- Global Economy (2,1% groei van het BBP per jaar).

Deze verschillen in economische groei leiden tot grote verschillen in de vraag naar bedrijventerreinen.

#### *Stap 2: Vertaling van de landelijke werkgelegenheidsprognose naar regionaal niveau*

De nationale werkgelegenheidsprognoses vertaalt het CPB in de tweede stap naar kleinere regionale eenheden. Dit zijn meestal provincies of COROP-gebieden. Prognoses op een lager schaalniveau stadsgewesten of gemeenten zijn ook mogelijk maar hebben een veel grotere onzekerheidsmarge. Voor de regionale vertaling gebruikt het CPB een shift and share –analyse. Deze maakt onderscheid tussen algemeen geldende landelijke ontwikkelingen en specifieke regionale componenten.

#### *Stap 3: Toedeling naar kantoorterreinen*

In de derde stap verdeelt het CPB de op regionaal niveau geraamde werkgelegenheid over verschillende type locaties. De eerste stap is het verdelen van de werkgelegenheid over formele werklocaties en locaties daarbuiten (informele locaties). Formele werklocaties zijn specifiek ingerichte kantorenlocaties. Het CPB gaat er in haar ramingen vanuit dat de vraag naar kantoorruimte de algemene trend uit het verleden zal volgen.

#### *Stap 4: Vertaling van de werkgelegenheid naar kantoorruimte*

Via de kantoorquotiënt vertaalt het CPB de geraamde werkgelegenheid naar de behoefte aan kantoorruimte.

De uitkomst van de vier stappen is een voorspelling van de vraag naar de totale hoeveelheid netto kantoorruimte op een toekomstig tijdstip. Om de vraag naar nieuwe terreinen (planningsopgave) te bepalen moet hierop het al in gebruik zijnde areaal en de nog beschikbare hoeveelheid gereed zijnde kantoorruimte in mindering worden gebracht. Een deel van de planningsopgave is te realiseren via de al beschikbare harde plancapaciteit. Om additionele plancapaciteit te kunnen vaststellen moet vervolgens de harde plancapaciteit hierop in mindering worden gebracht.

## **Begrippenlijst**

### *Aanbod*

Gebouwen waarin per ultimo van elk kalenderjaar minimaal 500 m<sup>2</sup> kantoorruimte voor de verhuur of verkoop beschikbaar is. Het aanbod heeft uitsluitend betrekking op reeds opgeleverde of nog in aanbouw zijnde complexen. Projecten in voorbereiding worden niet meegeteld.

### *Bestaande bouw*

Kantoor- en/of bedrijfsgebouwen ouder dan twee jaar.

### *Bruto-aanvangsrendement*

De bruto huurinkomsten vóór afschrijvingen en eigenaarslasten, als percentage van de totale verwervingsprijs vrij op naam.

### *BVO*

Bruto vloer oppervlak. Zie VVO.

### *Conjuncturele leegstand*

Aanbod als gevolg van schommelingen in economische en werkgelegenheidsgroei.

### *Courant*

Een kantoor is courant wanneer deze technisch kan voldoen aan de vraag en tegen de juiste prijs concurrerend in de markt gezet kan worden. Voor dit kantoor is in theorie in ieder geval een gebruiker te vinden.

### *Frictie leegstand*

Leegstand die wenselijk is om een voorraadmarkt als de kantorenmarkt goed te laten functioneren. De gangbare frictieleegstand is vastgelegd op 5%.

### *Huurprijzen*

Prijs per vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak (vvo) per jaar, exclusief BTW, servicekosten en huurderspecifieke inrichtingskosten.

### *Incourant*

Een kantoor is incurant wanneer deze technisch verouderd is en daarom niet meer in het aanbod kan worden meegeteld. Dit betekent dat een gebouw niet meer bruikbaar is als kantoor.

### *Herbestemming*

Het veranderen van de bestemming van het kantoor (en locatie) naar een andere functie. Bijvoorbeeld de ombouw naar woningen en hotels.

### *Kantoor*

Een ruimtelijke zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is of te gebruiken is voor bureau-gebonden werkzaamheden of ondersteunende activiteiten. De definitie van het begrip kantoor als een ruimtelijke zelfstandige eenheid betekent dat kantoren in fabrieken, bedrijfsgebouwen, ziekenhuizen en universiteiten buiten de statistiek worden gelaten.

### *Kantorenvorraad*

Alle bestaande kantoorgebouwen met een oppervlakte groter dan 500 m<sup>2</sup> in gemeenten met meer dan 10.000 m<sup>2</sup> kantooroppervlak.

### *Kantorenvraag*

Het aantal vierkante meter (m<sup>2</sup>) kantoorruimte in gebruik.

### *Leegstand*

Leegstand kan worden gedefinieerd als alle leegstaande (niet in gebruik zijnde) kantoorgebouwen. Dit wordt geoperationaliseerd als alle gebouwen die voor gebruik worden aangeboden. Dit betreft zowel de bestaande bouw als gebouwen die reeds zijn opgeleverd en/of nog in aanbouw zijn. Hierbij worden leegstaande gebouwen die niet aan de markt worden aangeboden (zie verborgen leegstand) echter niet meegerekend.

### *Locatietype*

De kantorenmarkt kan worden ingedeeld in drie verschillende typen op basis van locaties en kantoorgebouwen met onderscheidende kenmerken en kwaliteit. Het gedrag van kantoorgebruikers en hun voorkeuren zijn hierbij leidend. Deze indeling kent drie categorieën op basis van locatie: centraal, overig en formeel.

*Centrale kantoorlocaties* liggen nabij of zijn onderdeel van het stadscentrum. Kenmerken zijn multifunctionaliteit, levendigheid en een vaak goede ontsluiting met het openbaar vervoer.

*Overig* duidt op een overige locatie, d.w.z. niet in het centrum en niet in een formele locatie. Bijvoorbeeld in een woonwijk of buiten de bebouwde kom.

*Formeel*: monofunctionele kantoorlocaties en grote kantoorconcentraties op bedrijventerreinen worden als formele kantoorlocaties gezien. Kenmerkend zijn relatief uniforme gebouwen en een goede bereikbaarheid met de auto, inclusief goede parkeervoorzieningen.

### *Nieuwbouw*

Kantoor- en/of bedrijfsgebouwen jonger dan twee jaar. Ook bestaande bouw, welke zeer ingrijpend is gerenoveerd, wordt als nieuwbouw aangemerkt.

### *Nieuwbouwvraag*

De nieuwbouwvraag ontstaat door de behoefte de voorraad uit te breiden, door veroudering van de bestaande voorraad en/of om te kunnen blijven voorzien in de kwaliteitsvraag. In de nieuwbouwvraag kan worden voorzien door nieuwbouwrealisaties op nieuwe locaties of bestaande gebouwen te renoveren of te vervangen.

### *Het Nieuwe Werken*

Het tijd- en plaatsonafhankelijk uitvoeren van werkzaamheden, gebruikmakend van nieuwe mobiele technologie. Kantoren verworden tot ontmoetingsplaatsen.

### *Opname*

Kantoor- en/of bedrijfsruimte die op de 'vrije markt' is verhuurd en verkocht met een metrage van minimaal 500 m<sup>2</sup> v.v.o. (kantoorruimte) met uitzondering van sale and lease back transacties, huurverlengingen en nieuwbouw ten behoeve van eigenaargebruikers (de zogenoemde eigenbouw). Opnamecijfers worden geregistreerd op het moment dat tussen betrokken partijwilsovereenstemming is bereikt.

### *Plan capaciteit, hard en zacht*

Plan capaciteit, het totaal aan kantoorprojecten in bekende plannen van de gemeenten. Harde plan capaciteit zijn plannen van kantoren die opgenomen zijn in bestemmingsplannen. Zachte plan capaciteit zijn plannen die nog niet in bestemmingsplannen zijn opgenomen. Daartussen bestaan gradaties van kantoorplannen waarover al wel concrete, juridische afspraken zijn gemaakt, maar die

nog niet in bestemmingsplannen zijn opgenomen. Deze plannen zijn formeel zacht, maar in de praktijk hard.

#### *Planvoorraad*

Voornemens van projectontwikkelaars en bouwmaatschappijen voor de ontwikkeling van kantoren of winkels voor de vrije markt uitgedrukt in m2 bruto vloeroppervlak (bvo) (Neprom, 2007). In de aanloop naar de oplevering van een kantoorpand, verloopt een nieuwbouw- of renovatieproject een aantal fasen. De definities zijn gegeven in chronologische volgorde.

##### *Ideefase*

Plan voor de nieuwbouw of renovatie van een kantoorgebouw waarvoor geen bouwvergunning is afgegeven, samenwerkings- of intentieovereenkomst is getekend of een ontwerp is gemaakt.

##### *Planfase*

Plan voor de nieuwbouw of renovatie van een kantoorgebouw, waarvoor een samenwerkings- of intentieovereenkomst is getekend of – bij eigen realisatie – een ontwerp ligt.

##### *Bestemmingsplan*

Projecten die verankerd liggen in bestemmingsplannen.

##### *Bouwvergunning afgegeven*

Plan voor de nieuwbouw of renovatie van een kantoorgebouw waarvoor een bouwvergunning is verstrekt.

##### *In aanbouw*

Kantoorgebouw waarvan de bouw c.q. renovatie vóór 1 januari is gestart en dat op die datum nog niet was opgeleverd. Start van de bouw is gedefinieerd als moment waarop eerste paal is geslagen.

#### *Prognoses van de kantorenvraag*

Prognoses omvatten de ruimtevraag, als gevolg van ontwikkelingen in kantoorwerkgelegenheidsgroei en ruimtegebruik per werknemer. Daarnaast speelt kwaliteitsvraag en vervangingsvraag een rol. Dit wordt onder andere bepaald door (economische) veroudering van gebouwen, huisvestingsbudgetten.

#### *Segment*

Een segment is een deelmarkt binnen de totale markt voor kantoorruimte. Er zijn negen segmenten onderscheiden. Elke segment kent een locatiecategorie (centrum, formeel, overig) en een kwaliteitsklasse (A, B, C).

#### *Structureel aanbod*

Het deel van het aanbod dat drie jaar of langer als aanbod staat geregistreerd.

#### *Structurele leegstand*

Bestaand aanbod, langer dan drie jaar niet in gebruik bij huurders.

#### *Technische veroudering*

Technische veroudering houdt in dat gebouwen technisch gezien niet meer voldoen om als kantoor in gebruik te zijn en daarom buiten de markt vallen. De gebouwen voldoen niet meer aan de functionele eisen van de vraag.

#### *Transformatie*

Het veranderen van de bestemming van het kantoor (en locatie) naar een andere functie. Bijvoorbeeld de ombouw naar woningen en hotels.

#### *Verborgene leegstand*

Lege kantoorruimte die niet te koop of te huur wordt aangeboden. Bijvoorbeeld omdat de ruimte langdurig is verhuurd aan ingekrompen bedrijven of er eenvoudig geen marktpotentie meer voor is.

*Verhuurbaar vloeroppervlak (VVO).*

Dit is het bruto vloeroppervlak minus het constructieoppervlak, de verticale verkeersruimten en de installatieruimten. Als vuistregel kan gelden dat van het bruto vloeroppervlak ongeveer 86% verhuurbaar is.

*Voorraad kantoorruimte*

Bestaande of in aanbouw zijnde kantoorruimte met een oppervlakte van 500 m<sup>2</sup> v.v.o. of meer.

*Voorraad in gebruik*

Het deel van de kantorenvoorraad dat op het moment van inventarisatie niet als aanbod staat geregistreerd.

*Vrije markt*

De huur- en/of koopmarkt waarin projectontwikkelaars en beleggers kantoor-, bedrijfs- en/of winkelgebouwen aanbieden voor nog onbekende gebruikers.



## Literatuur

- AOS Studley en Genral Support (2011), Het nieuwe werken monitor.
- Bak, L. (1980), *Kantoorprofiel. Structuur en ontwikkeling van de kantorenssector*, Deventer, Van Loghum Slaterus.
- Bak, R. L., *Kantooratlas Nederland*, Zeist, meerdere jaren.
- Bak, R.L. (2012), Kantoren in cijfers 2011 – statistiek van de Nederlandse kantorenmarkt. Nieuwegein., NVM.
- Bak, R.L, 'Kantoren in cijfers. Statistiek van de Nederlandse kantorenmarkt', NVM Business Nieuwegein, meerdere jaren
- Ball, M., C. Lizieri & B. D. MacGregor (1998), *The economics of commercial property markets*, London, Routledge.
- Barink, J., P. J. Korteweg & M. Kuijpers-Linde (1991), *De dynamiek van de kantorenssector op stadsgewestelijke schaal. Een verkenning van databestanden, G.I.S.-toepassingen en mogelijkheden voor modellering van de kantorenssector in Rotterdam*, Utrecht, Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen Rijksuniversiteit Utrecht, Stedelijke Netwerken, Werkstukken 31.
- Becker, H. A. & G. Dewulf (1992), *De toekomst van de kantorenmarkt*, Nieuwegein /Utrecht, Starke Diekstra/Universiteit Utrecht.
- Broek, P. J. van den (1992), *Kantoren aan bod*, Amsterdam, EIB.
- BCI (2011), Verkenning en verdieping plancapaciteit kantoren, Nijmegen, BCI.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2011), Statistiek van de verleende bouwvergunningen. Den Haag, CBS.
- Centraal Planbureau (1997), *Bedrijfslocatiemonitor. Terreinverkenning*, Den Haag, SDU.
- Dewulf, G. & H. de Jonge (1994), *Toekomst van de kantorenmarkt 1994-2015*, Delft, Vakgroep Bouwmanagement & Vastgoedbeheer.
- Dienst Ruimtelijke Ordening (1993), *De Amsterdamse kantorenmarkt in 1992*, Amsterdam.
- DiPasquale, D. & W. C. Wheaton (1996), *Urban economics and real estate markets*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- DTZ , 'Nederland compleet. Factsheets Nederlandse kantoren- en bedrijfsruimtemarkt', meerdere jaren.
- DTZ Zadelhoff. (2010). Het aanbod veroudert: De Nederlandse markt voor kantoorruimte. Amsterdam: DTZ Zadelhoff.
- DTZ Zadelhoff. (2011). Van veel te veel: De markt voor Nederlands commercieel onroerend goed. Utrecht: DTZ Zadelhoff.
- DTZ Zadelhoff. (2012). De kanshebbers in de markt: markt voor Nederlands commercieel onroerend goed. Utrecht: DTZ Zadelhoff.
- EIB (2010a), 'Kantorenleegstand, analyse van de marktwerking', Matthieu Zuidema en Martin van Elp, Amsterdam, EIB.
- EIB (2010b), 'Kantorenleegstand, probleemanalyse en oplossingsrichtingen', Matthieu Zuidema en Martin van Elp, Amsterdam, EIB.
- EIB (2011), Kantorenmonitor, analyse van vraag en aanbod, Amsterdam, EIB.
- Gool, P. van, R. M. Weisz & P. G. M. van Wetten (1993), *Onroerend goed als belegging*, Culemborg, Stenfert Kroese.
- Gool, P. van, P. Jager & R.M. Weisz (2001), *Onroerend goed als belegging*, Groningen/Houten, Stenfert Kroese. 3<sup>e</sup> druk.
- Hakfoort J. & R. Lie (1996), Office space per worker: evidence from four European markets, *The Journal of Real Estate Research* 11, 2, pp. 183-196.
- Hart, H. W. ter (1987), *Commercieel vastgoed in Nederland. Een terreinverkenning*. Deventer/Vlaardingen, FED/Nederlands Studie Centrum.
- Israel, F.J. (1992), *Kantoren in gebruik*, Amsterdam, EIB.
- Jones Lang Lasalle (2011), Creëren van Winning Workplaces. Occupier Special 2011.

- Jongejan, P. (1992), Cyclische fluctuaties bij het beleggen in onroerend goed, *VOGON Journaal* 1, 1, pp. 11-15.
- Jongen, R. E. H., P. J. Korteweg & M. H. Stijnenbosch (1993), *Het investeringsklimaat op de kantoorruimtemarkt*, Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen Universiteit Utrecht/STOGO.
- Kempen & Co (1998), *VastGoedTrends. Vooruitzichten vastgoedmarkten*, Amsterdam, Kempen & Co Property Services.
- Kemper, N. J. & P. H. Pellenbarg (1993), Bedrijfsverplaatsing in Nederland, *Economisch Statistische Berichten* 88, pp. 380-384.
- Korteweg, P. J. (1992), Kantoorruimtemarkt en segmentering., *VOGON Journaal* 1, nr. 1, pp. 17-21.
- Korteweg, P. J. (1993), Kantoren en lokatiebeleid. In: *Planologische Diskussiebijdragen 1993, deel 2*, pp. 515-524. Delft, Stichting Planologische Diskussiedagen.
- Korteweg, P. (1997), Het flexibele kantoor, *Geografie* 6, 1, pp. 30-35.
- Korteweg, P. J. (2002), *Veroudering van kantoorgebouwen: probleem of uitdaging?* Utrecht, KNAG/Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen Universiteit Utrecht.
- Louw, E. (1993), Vastgoedmarkt en ruimtelijke spreiding van kantoren. Literatuurverkenning en hypothesevorming, Delft, Delftse Universitaire Pers, *Stedelijke en regionale verkenningen* 1.
- Lukkes, P. & A. J. Krist (1987), Analyse van de Nederlandse kantorenmarkt. In: *P. Lukkes, A.J. Krist & P.J.M. van Steen, Kantorenmarkt, investeren en ruimte*, Zeist, Vonk.
- Marlet, G. A., A. van Mill & H. van Zanten (2001), *Kijk op kantoren. Ontwikkeling van de regionale kantorenmarkten in Nederland*, Breukelen, NYFER.
- NEI/INRO TNO (1993), *Kantoren in Nederland: structuur en actuele ontwikkelingen. Expertise rapport*, Rotterdam/Delft, Nederlands Economisch Instituut/Instituut voor Ruimtelijke Organisatie TNO.
- Nepron & DTZ Zadelhoff (2002), *Aanbod monitor kantoren 2002*, Een kwantitatieve en kwalitatieve aanbodanalyse.
- NVB, *Thermometer Kantoren*, Voorburg, Vereniging voor Projectontwikkelaars, meerdere jaren..
- Planbureau voor de Leefomgeving (2007), 'De bedrijfslocatiemonitor. Een modelbeschrijving', Planbureau voor de leefomgeving, Den Haag.
- Planbureau voor de Leefomgeving (2010), *Van bestrijden naar begeleiden: demografische krimp in Nederland*. Planbureau voor de leefomgeving, Den Haag.
- Priemus, H. (1999), Ruimtelijk beleid en de marges van de markt, *Geografie* 8, 5, pp. 27-32.
- Vijverberg, G. (2001), Renovatie van kantoorgebouwen. Literatuurverkenning en enquête-onderzoek opdrachtgevers, ontwikkelaars en architecten, Delft, DUP Science, *Kantorenmarkt, deel 5*.